Inamori Kazuo
Người sáng lập công ty Kyocera và công ty KDDI,
nguyên Chủ tịch của JAPAN AIRLINES

Nguyễn Đỗ An Nhiên *dịch*

CON ĐƯỜNG ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG BẰNG SỰ TỬ TẾ

人生の王道

VƯƠNG ĐẠO CUỘC ĐỜI

Tái bản lần thứ nhất



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

"...Tôi lại nhớ đến một người Nhật cao quý có tâm hồn cao đẹp, trái tim nồng ấm vô ngần. Đó là Saigo Takamori.
Chính cách sống, cách nghĩ của Saigo đã khơi nguồn cho vẻ đẹp và sự cao quý vốn có của người Nhật..."

CON ĐƯỜNG ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG BẰNG SỰ TỬ TẾ

Originally published in Japan by Nikkei Business Publications, Inc.

Vietnamese translation rights arranged with Nikkei Business Publications, Inc. through Tuttle-Mori Agency, Inc.

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN DO THƯ VIỆN KHTH TP.HCM THỰC HIỆN
General Sciences Library Cataloging-in-Publication Data

Inamori, Kazuo, 1932-

Con đường đi đến thành công bằng sự tử tế / Kazuo Inamori; Nguyễn Đỗ An Nhiên *dịch*. Tái bản lần thứ 1. - T.P. Hồ Chí Minh: Trẻ, 2016.
204 tr.; 20.5cm.

1. Inamori, Kazuo, 1932- 2. Thành công. 3. Thành công trong kinh doanh. I. Nguyễn Đỗ An Nhiên. II. Ts.

650.1 – ddc 23
I35



Inamori Kazuo

Nguyễn Đỗ An Nhiên *dịch*

CON ĐƯỜNG ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG BẰNG SỰ TỬ TẾ

VƯƠNG ĐẠO CUỘC ĐỜI

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Mục lục

LỜI NHÀ XUẤT BẢN

Tác giả Inamori Kazuo đã có nhiều đầu sách được dịch và xuất bản tại Việt Nam. Hầu hết, sách của ông trình bày những kinh nghiệm sống và kinh doanh của chính bản thân, đúc kết bài học kinh nghiệm cũng như chia sẻ những suy nghĩ làm người chân chính với người đọc. Ông không che giấu đức tin của mình, truyền đạt tư tưởng đó với tâm thế của một người tin vào cái thiện, tin vào cái tâm trong sáng của con người. Ông cũng không tự cao tự đại trước những thành công ít người có được trong kinh doanh, mà nhẹ nhàng chia sẻ với người đọc với mong mỏi thế hệ trẻ sống tốt hơn, thành công hơn thế hệ trước. Bạn đọc có thể bắt gặp những tâm sự trên trong hầu hết các sách của ông. Điều này chứng tỏ Inamori Kazuo thật tâm huyết trên con đường tuyên truyền thái độ sống tốt đẹp mà ông đã ngộ ra cũng như mong muốn chung tay cùng mọi người xây dựng xã hội tốt đẹp hơn.

Vậy cuốn sách "Con đường đi đến thành công bằng sự tử tế" này có gì khác biệt với những cuốn sách khác của ông? Đó chính là nội dung "2 trong 1" mà cuốn sách chứa đựng. Bạn đọc sẽ được tìm hiểu cùng một lúc, triết lý kinh doanh của một nhà kinh doanh tài ba hàng đầu Nhật Bản hiện đại - Inamori Kazuo, và tư tưởng làm người mẫu mực của một võ sĩ samurai chân chính bậc nhất nước Nhật thời Minh Trị Duy Tân - Saigo Takamori.

Tình đồng hương, lòng ngưỡng mộ của Inamori dành cho người samurai chân chính Saigo được bộc lộ rõ trong sách nhưng nó không phải là những lời tán dương sáo rỗng mà là những lý giải đầy tâm tư của chính tác giả với những kinh nghiệm của bản thân. Và quan trọng hơn cả, hai nội dung trong sách đều xuất phát từ những ưu tư của những công dân yêu nước tột cùng. Saigo Takamori trăn trở trước những thay đổi của xã hội Nhật đương thời khi đương đầu với văn minh Âu - Mỹ, Inamori Kazuo trăn trở trước những nhiễu nhương của xã hội Nhật Bản hiện đại trên đường chạy gìn giữ vị trí cường quốc kinh tế. Vậy mà lạ thay, hai xã hội Nhật Bản ở cả hai thời đại khác nhau xa hàng trăm năm đấy đều là hai xã hội, hai thời kỳ mà người Việt Nam ta đang ngưỡng mộ, đang khao khát vươn đến.

Đọc "Con đường đi đến thành công bằng sự tử tế", bạn sẽ nhận ra chúng ta yêu nước bằng cách ngưỡng mộ hình mẫu, khao khát vươn lên không thôi chưa đủ, mà phải ngay lập tức, từ bây giờ, mỗi người chúng ta phải thay đổi, dám dấn thân trên con đường đầy chông gai của cuộc đời bởi "hưng suy của một quốc gia đồng nhất với trạng thái tâm hồn của quốc dân" (Inamori Kazuo). Có như vậy, chúng ta mới có thể góp phần xây dựng Việt Nam tốt đẹp hơn.

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

LỜI NÓI ĐẦU

Để là người Nhật cao quý, nước Nhật cao quý

Đã từng có nhiều người Nhật cao quý tồn tại khắp nơi trong xã hội Nhật Bản.

Dù không khá giả vẫn đầy nhiệt huyết phấn đấu, không nịnh nọt người trên, với kẻ dưới khiêm nhường, không đề cao bản thân, luôn làm điều tốt đẹp cho kẻ khác - đã có rất nhiều người Nhật với những đức tính tốt đẹp như thế.

Từ đó, những tập đoàn, công ty được cấu thành bởi những con người như vậy cũng tự mình trang bị những phẩm cách cao quý đó.

Ví dụ, ở những công xưởng sản xuất, có những con người đã làm ra những sản phẩm tinh xảo, chất lượng cao, bằng tâm hồn tinh tế cùng sự cẩn thận vẹn toàn cho chất lượng sản phẩm do chính mình làm ra dù không có một chế độ quản lý nghiêm khắc, chỉ với suy nghĩ tự hào khi nhìn thấy khách hài lòng, vui thích với sản phẩm ấy.

Tương tự là các cửa hiệu bán sản phẩm. Dù chỉ là nhân viên mới, còn non kinh nghiệm, họ vẫn cố gắng hết sức mình phục vụ khách hàng. Thái độ phục vụ cao cấp đó nhất định không phải do cấp trên ra lệnh, cũng không phải vì có trong sách hướng dẫn tập huấn nhân viên, cũng chẳng phải để bán cho bằng được sản phẩm mà thái độ đó được bộc lộ một cách tự nhiên từ một tấm lòng tử tế, luôn nghĩ đến người khác.

Tôi cho rằng các công ty, xí nghiệp Nhật Bản được những con người cao quý đó tạo dựng nên mà nhờ vậy, kinh tế Nhật Bản phát triển được như ngày hôm nay.

Ấy vậy mà, nhìn lại xã hội những năm gần đây, những vụ án tồi tệ liên tục xảy ra. Nào đánh tráo thực phẩm, che giấu sản phẩm lỗi, kết toán ảo, giao dịch nội gián, vô số những việc bất minh khiến chúng ta phải đặt câu hỏi về ý nghĩa xã hội của các công ty.

Cả các cơ quan nhà nước, chính phủ cũng vậy. Từ bè phái, cho đến lập quỹ đen, những sự thật đáng buồn liên tiếp bị lộ tẩy về những người được gọi là công bộc mà lẽ ra họ phải phục vụ cho dân. Gia đình thì đầy các vụ án bi thảm như muốn phủ định giá trị con người một cách trực diện.

Hẳn không chỉ mình tôi thở dài "rồi đất nước này sẽ ra sao?" mỗi khi giở báo ra xem.

Tôi cho rằng tất cả những hiện tượng như vậy xảy ra là do sự xuống cấp chất lượng người Nhật.

Sáu mươi năm sau chiến tranh[1], người Nhật đã vươn lên mạnh mẽ từ đống đổ nát, tạo nên sự phát triển kinh tế thần kỳ. Kết quả là tuy có được sự phồn vinh về vật chất nhưng ngược lại, chẳng phải chúng ta đang đánh mất sự giàu có về tinh thần với tốc độ cực nhanh đó sao?

Chính tâm hồn đang ngày càng lụn bại đã làm cho người Nhật xấu xí đi. Nó cũng là nguyên nhân chính tạo nên sự hỗn loạn trong xã hội Nhật ngày nay.

Lần giở sách sử cổ kim, đông tây, ta sẽ thấy hưng vong của một quốc gia được lặp lại như thế này: khi người dân chăm chỉ, nỗ lực thì quốc gia tiến tới phát triển, tăng trưởng; khi người dân buông tuồng thì quốc gia suy thoái. Hưng suy của một quốc gia đồng nhất với trạng thái tâm hồn của quốc dân.

Chính lúc này đây, mỗi người Nhật phải nghĩ làm sao để lấy lại được tâm hồn cao quý tuyệt đẹp, lấy lại sự giàu có về tinh thần. Bất luận tuổi tác, chỉ cần mọi người Nhật nâng cao những phẩm cách, phẩm chất đó, chắc chắn chúng ta sẽ lại có thể ưỡn ngực tự hào với thế giới rằng nước Nhật là đất nước những công dân cao quý sinh sống. Tôi cho rằng đây mới chính là tái sinh nước Nhật thực thụ.

Mỗi khi nghĩ như vậy, tôi lại nhớ đến một người Nhật cao quý có tâm hồn cao đẹp, trái tim nồng ấm vô ngần.

---

[1] Ở đây chỉ Chiến tranh thế giới thứ II, kết thúc năm 1945.

Đó là Saigo Takamori[1].

Chính cách sống, cách nghĩ của Saigo đã khơi nguồn cho "vẻ đẹp" và "sự cao quý" vốn có của người Nhật.

Mỗi khi được hỏi "nhân vật mà ông tôn kính, nhân vật lý tưởng của ông là ai?" thì trong đầu tôi luôn hiện câu trả lời "là Saigo".

Để tạo dựng quốc gia cận đại trong thời Bakumatsu (Mạc mạt) đầy biến động, Saigo đã cùng nhiều người ôm chí lớn, đốt cháy nhiệt huyết và thậm chí đổ máu. Thế nhưng, tân chính phủ được dựng lên sau bao biến cố lại hoàn toàn đi ngược với kỳ vọng của Saigo.

Những người cùng chí hướng khi xưa, nay trở thành quan chức chính phủ với tư cách là những người có công trong công cuộc Duy Tân, họ trở nên kiêu ngạo, chỉ ưu tiên cho vinh hiển cá nhân. Công cuộc Duy Tân Meiji (Minh Trị)[2] không thể bị phá vỡ bởi những đòi hỏi vinh hoa phú quý của bọn họ. Nhân bất đồng trong vụ Kenkan Shisetsuron[3], Saigo dứt khoát từ bỏ chức

---

[1] Saigo Takamori (1828-1877): một trong những samurai có ảnh hưởng mạnh mẽ trong cuộc chiến lật đổ chế độ Bakufu (Mạc phủ), chuyển sang thời kỳ Meiji Ishin (Minh Trị Duy Tân). Được mệnh danh là "samurai chân chính cuối cùng".

[2] Meiji Ishin (Minh Trị Duy Tân), là một chuỗi các sự kiện cải cách, cách mạng dẫn đến các thay đổi to lớn trong cấu trúc xã hội và chính trị của Nhật Bản. Cuộc cách mạng Minh Trị diễn ra từ năm 1866 đến năm 1869.

[3] Khiển Hàn sứ tiết luận: Còn gọi là Seikanron (Chinh Hàn luận) là cuộc xung đột chính trị lớn diễn ra vào năm 1873 ở Nhật Bản trước vấn đề ứng xử với Triều Tiên thời bấy giờ.

quan trọng trách Tham nghị bút đầu[1] về lại Kagoshima, trút hết tâm huyết vào công cuộc giáo dục thanh thiếu niên ở trường Shigakko[2].

Học trò Shigakko theo Saigo học tập, càng học càng biết về tình hình thế giới và thực trạng Nhật Bản. Họ hiểu ra thái độ phản đối chính phủ của Saigo.

- Không chấp nhận ý kiến của tiên sinh Saigo vĩ đại đây, tân chính phủ thật chẳng ra làm sao!

Thế là, các võ sĩ bất mãn với thời thế mà chủ yếu là học trò Shigakko quyết tâm khởi nghĩa. Họ cướp xưởng binh khí ở Kagoshima để lấy súng ống, đạn dược, tấn công đài trấn thủ Kumamoto, tiến lên phía Bắc.

Khi họ hành động, Saigo đang đi săn tận rừng sâu bán đảo Osumi. Nghe tin học trò khởi nghĩa, ông đã kêu lên:

- Hỏng rồi, lớn chuyện rồi!

Nhưng khi biết không thể nào ngăn lại được nữa, ông thuận theo tình cảm của những người trẻ, cùng hành động với họ dù thừa biết đây là một cuộc chiến thất bại. "Nếu mọi người đã vậy, ta không còn cách nào khác. Ta dâng hiến thân này".

Và ngày 24-9-1877, sau bảy tháng chiến đấu, Saigo

---

[1] Tham nghị bút đầu: Chức quan Đại thần trong triều đình. Người đứng đầu Thái chính quan- tổ chức tư pháp, hành chính và lập pháp cao nhất trong triều đình Nhật Bản thời bấy giờ.

[2] Tư học hiệu: một học viện quân sự tư nhân ở Kagoshima thời Minh Trị sơ kỳ.

đã tử chiến ở núi Shiroyama, Kagoshima, hưởng dương 49 tuổi.

Đã có lúc Saigo bị chính phủ Meiji xem là tặc quân vì chống đối tân chính phủ. Thế nhưng vai trò mà Saigo đã hoàn thành trong các sự kiện như bàn giao thành Edo không đổ máu (Edo muketsu kaijo), cải cách hành chính xóa bỏ chế độ phiên hạt chuyển sang tỉnh thành (Haihan chiken) có giá trị vô cùng to lớn trong công cuộc Duy Tân. Sau khi ông mất đi, ảnh hưởng to lớn mang tính áp đảo của Saigo được nhìn nhận. Năm 1886, cùng với việc ban hành hiến pháp đại Nhật Bản đế quốc là lệnh đại xá Saigo, ông được phục hồi danh dự.

Những lời nói của Saigo được các chí sĩ trong phiên Shonai[1] thu thập thành *Nanshu O I kun* (Nam Châu Ông di huấn) và được xuất bản một năm sau đại xá.

Hẳn có nhiều người lấy làm thắc mắc tại sao người của phiên Shonai vốn theo phe Bakufu (Mạc phủ)[2] trong cuộc chiến Boshin (Mậu Thìn)[3] lại dính dáng đến di huấn của Saigo. Chính quá trình phát hành tập di huấn của những người trong phiên Shonai đã thể hiện tính cách Saigo.

Phiên Shonai đầu hàng toàn diện sau cuộc chiến với

---

[1] Một phiên (hạt) thời Bakufu.

[2] Bakufu (Mạc phủ): Chế độ Mạc phủ kéo dài từ năm 1192 cho đến năm 1867 trong khi triều đình Thiên hoàng chỉ làm bù nhìn.

[3] Còn gọi là chiến tranh Minh Trị Duy Tân, là cuộc nội chiến ở Nhật Bản diễn ra từ 1868 đến 1869 giữa quân đội của Mạc phủ Tokugawa đang cầm quyền và những người muốn phục hồi quyền lực của Thiên hoàng.

tân chính phủ. Việc phe giành chiến thắng tịch thu vũ khí phe thua trận là chuyện bình thường. Nhưng Saigo đã bắt quan quân mình bỏ dao kiếm, vào phiên Shonai không vũ khí trên tay. Vừa là cách để phòng binh lính, võ sĩ hiếu chiến gây bạo loạn, vừa để bày tỏ thái độ tôn trọng kẻ bại trận. Kẻ thắng buông vũ khí, kẻ thua lại được phép - người Shonai ngạc nhiên là vì vậy.

Sau đó, khi Saigo từ quan về quê, các võ sĩ trẻ phiên Shonai vốn đã bị khuất phục trước sự vĩ đại và nhân cách tuyệt vời đó của Saigo đã lặn lội đến tận Kagoshima để theo học. Trong số đó có cả phiên chủ Sakai Tadazumi. Thậm chí có cả phiên sĩ Shonai bất chấp lệnh cấm, theo Saigo trong trận Seinan (Tây Nam) mà tử chiến.

Những người Shonai được tiếp nhận sự giáo dục của Saigo đã biên soạn những lời dạy mà họ học được từ ông, để lại cho hậu thế *Nanshu O I kun*.

Triết học mang tính phổ cập "con người sống đúng đắn"

Tại sao tôi lại đặt vấn đề về tư tưởng của Saigo?

Sự nghiệp vĩ đại của Saigo để lại thời chính phủ Meiji chính là hành động quyết đoán chuyển đổi hệ thống phiên thành tỉnh - Haihan Chiken. Từ việc lật đổ Bakufu Tokugawa, vương chính phục cổ[1], bản tịch

---

[1] Osei Fukko: Chính biến năm 1868 tuyên bố chấm dứt chính quyền Edo cũng như chế độ quan lại Nhiếp chính, Quan bạch mà xác lập chính phủ mới với chế độ tam chức (Tổng tài, Nghị định, Tham dự).

phụng hoàn[1], nước Nhật chuyển sang quốc gia quân chủ lập hiến với Thiên hoàng làm trung tâm. Tuy nhiên, các phiên vẫn giữ được sức mạnh quyền lực qua việc nắm giữ quân sự và thu thuế nên Nhật Bản lúc ấy vẫn chưa thoát hẳn chế độ phong kiến thời Bakufu.

Ngoài ra, chư phiên có mối ác cảm sâu sắc với tân chính phủ Meiji vốn lấy phiên Satsuma và Choshu[2] làm trung tâm. Trong các võ sĩ bị mất đặc quyền lẫn chức vụ dấy lên những hoạt động bất hòa. Chỉ cần chút manh động là lại xảy ra nội chiến, và có thể dẫn đến việc mời các quốc gia Âu, Mỹ làm trung gian.

Một ngày, nhóm Okubo Toshimichi và Yamagata Aritomo tập trung đến nhà Kido Takayoshi[3] nhưng cuộc thảo luận giậm chân tại chỗ, không tiến triển gì. Cuối cùng, Saigo lên tiếng sau một thời gian im lặng lắng nghe.

- Ta đã nói hết lời. Có thể các người phản đối nhưng nếu không cương quyết thực hiện cải cách này, Nhật Bản sẽ không có tương lai. Nếu sau này có vấn đề gì, ta sẽ chịu trách nhiệm hết thảy.

Những người có mặt lúc đó đều bị áp đảo bởi ý chí và tinh thần của Saigo. Sắc lệnh bãi bỏ chế độ phiên

---

[1] Hanseki Hokan: một trong những chính sách của chính phủ Meiji để tập quyền hóa chính phủ trung ương.

[2] Satsuma và Choshu: 2 phiên hùng mạnh và đóng góp nhiều công sức trong công cuộc lật đổ Mạc phủ. Nay là tỉnh Kagoshima và Yamaguchi.

[3] Những samurai đóng vai trò chủ chốt trong cuộc lật đổ Bakufu, mở đầu thời kỳ Meiji.

xứ, chia các địa phương thành ken (tỉnh) thường gọi là Haihan Chiken được ban ra sau đó vài ngày.

Bản thân Saigo xuất thân là một võ sĩ. Lại có ân nghĩa sâu đậm với phiên chủ Satsuma, Shimazu Nariakira. Ngoài ra, với tư cách là một samurai, Saigo có lòng tự hào cao độ vậy mà chính tay ông phá bỏ chế độ chư phiên vốn là nơi nương tựa của các võ sĩ cũng như là nơi họ nhận bổng lộc khiến đời sống từ phiên chủ cho đến phiên sĩ nhất loạt thay đổi. Hẳn trong lòng ông đã phải cân nhắc, trù trừ biết bao nhiêu.

Điều gì đã thôi thúc Saigo như vậy?

Đó là lòng tin lấy "đại nghĩa" làm căn bản, "đại nghĩa" lèo lái nước Nhật theo phương hướng đúng đắn. Chính lòng tin đó đã tạo nên dũng khí nơi Saigo. *Nanshu O I kun* tập hợp đầy đủ các lời răn dạy tuyệt vời đó của Saigo.

Cách sống, lối nghĩ của Saigo mà tôi chia sẻ trong quyển sách này không phải là những giáo điều xưa cũ chỉ phù hợp với thời Bakumatsu hay Meiji sơ kỳ, mà ngược lại, chính những lúc thời thế nhiễu nhương như hiện nay, những lời giáo huấn đó lại càng sáng lấp lánh.

Sự vĩ đại trong con người Saigo, với tài năng vượt trội, tâm đức trong sáng và hơn cả là một tấm lòng vô tư tuyệt vời đã vượt thời gian, hướng dẫn chúng ta tư cách phải có để làm người cho đến tận ngày nay.

Tôi đã đọc cuốn sách gối đầu giường của mình - *Nanshu O I kun* không biết bao nhiêu lần. Mỗi lần đọc,

tôi lại học được những điều quý báu. Càng có tuổi, càng nhiều kinh nghiệm thì những giáo huấn có được từ quyển sách này càng khắc sâu trong tâm trí tôi.

Có lẽ vì di huấn của Saigo là chân lý hướng dẫn con người đối đầu với những khổ đau, phiền muộn mà không né tránh để rồi từ đó có cách ứng xử phù hợp, sống đúng đắn ở đời.

Người Nhật chúng ta chính lúc này đây, phải ghi nhớ thật kỹ cách sống, triết lý, hành động của Saigo để mở ra một thời đại mới.

Người anh hùng thời Bakumatsu, Sakamoto Ryoma[1] đã kể lại cho Katsu Kaishu[2] ấn tượng của mình về cuộc gặp gỡ lần đầu tiên với Saigo như sau:

- Con người có tên Saigo đó thật không thể hiểu được. Lấy ví dụ như cái chuông, gõ nhẹ thì tiếng vang nhẹ, gõ lớn thì tiếng vang lớn. Nếu ngốc nghếch thì là kẻ đại ngốc, còn nếu khôn ngoan thì cũng là người khôn ngoan hết mực.

Tôi cũng nghĩ *Nanshu O I kun* này như vậy.

Với tư cách tác giả, tôi chỉ mong sao có nhiều độc giả có thể đi trên "vương đạo cuộc đời" tuyệt vời của mình sau khi được tiếp xúc với những lời vàng ngọc của Saigo thông qua quyển sách này.

---

[1] Sakomoto Ryoma: (1836-1867) samurai đóng vai trò quan trọng trong phong trào chống đối Mạc phủ.

[2] Katsu Kaishu: (1823-1899) samurai thuyền trưởng chiến hạm Bakufu. Người góp phần quan trọng trong sự kiện bàn giao thành Edo không đổ máu.

Chương I

VÔ TƯ



Người lãnh đạo đứng trên mọi người hãy vứt bỏ tư lợi tư dục mà đi trên chính đạo

Tôi gặp được di huấn của Saigo sau khi sáng lập Kyocera được 10 năm. Công ty lúc ấy phát triển rất nhanh. Chúng tôi lên sàn chứng khoán. Nhưng trong lòng tôi đầy bất an. Chỉ cần sai lầm trong một quyết định kinh doanh trọng đại thì công ty sẽ đối mặt với nguy cơ phá sản bất kỳ lúc nào. Công ty phá sản thì nhân viên và gia đình họ sẽ mất miếng cơm manh áo. Ngoài ra, khi lên sàn thì phát sinh trách nhiệm mới với cổ đông. Tôi đã tận lực làm việc, quên hết mọi thứ xung quanh để không xảy ra bất kỳ phiền toái nào ảnh hưởng đến mọi người.

Một ngày nọ, một người đàn ông trung niên tìm đến tôi. Ông từng là giám đốc một ngân hàng địa phương tỉnh Yamagata, sau khi rút lui về làm cố vấn thì tổ chức điều hành "Hội Shonai Nanshu" truyền thụ giáo huấn của Saigo. Ông cất công đem *Nanshu O I kun* đến cho tôi.

Đúng lúc tôi đang mệt mỏi, đầy lo toan với việc điều hành công ty. Tôi bắt đầu đọc điều 1 trong tập di huấn như thể bị hút vào những lời răn dạy của Saigo - người mà tôi vốn yêu kính từ bé.

Điều di huấn thứ 1

Điều hành chính phủ quốc gia tức "thay trời hành đạo" phải thuận theo tự nhiên, đất trời, nên không được xen lẫn tư lợi dù chỉ một chút. Cho dù có chuyện gì xảy ra đi nữa, phải giữ trái tim công bằng, đi con đường đúng đắn, tuyển lựa người hiền minh khắp nơi, trao chính quyền cho những con người chấp hành nhiệm vụ một cách trung thực thì mới đạt "thiên ý", tức đạt được trái tim thần thánh. Vì vậy, nếu tìm được người hiền minh phù hợp thì ngay lập tức nhường lại chức vụ của mình cho người ấy. Ngược lại, dựa vào công trạng đối với đất nước để khen thưởng bằng cách đặt người không thích hợp vào chức quan là việc tồi tệ nhất. Nên nhớ, chức quan là thứ để tuyển

người chứ không phải là phần thưởng để chu cấp cho người có thành tích. Khi trò hỏi *xác nhận "theo Thượng thư (Kinh Thư - bộ sách cổ kinh điển của Trung Quốc) trong Từ lệnh thư của Trọng Hủy (tướng hiền của vua nhà Thương thời Ân) có viết "trao quan vị cho người đức cao, thưởng hậu hĩnh cho kẻ có công", tức sắp xếp thích hợp giữa đức và chức tước, đối ứng khéo léo giữa công trạng và khen thưởng phải không ạ?" thì Nam Châu Ông lấy làm tâm đắc, đáp rằng "đúng vậy".*

Điều 1 mở đầu *Nam Châu Ông di huấn* có thể nói là kim chỉ nam cho những ai đang đứng đầu một tổ chức.

Saigo lấy ví dụ về chính trị nhưng dù là người điều hành công ty lớn hay là người lãnh đạo một tổ chức nhỏ đến đâu đi nữa, hễ đã là người đứng đầu thì phải luôn có tinh thần như vậy.

Tôi còn nhớ mình đã xúc động thế nào trước một Saigo phủ định tuyệt đối lợi ích cá nhân, rằng "người lãnh đạo không được chen tư tâm vụn vặt". Tại sao ư, vì lúc ấy tôi đã không thể dứt khoát vấn đề này.

Như tôi đã trình bày lúc nãy, Kyocera lên sàn và phát triển thuận lợi. Nhưng với người kinh doanh là tôi đây, vẫn dốc hết tâm sức cho công việc như thời mới sáng lập, không có lấy một chút thời gian cá nhân. Bất kể

sớm tối, phải nói là tôi làm việc không ngừng nghỉ suốt 46 tiếng[1], lúc ấy tôi bắt đầu nghĩ thế này.

Một công ty, tổ chức vốn không phải là một sinh vật nhưng được người kinh doanh thổi ý chí, ý thức vào mà nó hoạt động mạnh mẽ như một sinh vật sống. Chính việc thổi hồn vào công ty là nhiệm vụ của người giám đốc. Nếu vậy thì giám đốc là tôi đây - khi tôi nghĩ về Kyocera thì Kyocera sinh tồn, vậy khi tôi quay lại là cá nhân mình, chỉ nghĩ về bản thân thì công ty đánh mất cơ năng còn gì.

Nếu vậy, làm lãnh đạo công ty tức là phải nghĩ về công ty trong suốt 46 tiếng, và hoàn toàn không có được cái gọi là "cá nhân". Đó là cuộc đời của tôi sao? Ở độ tuổi 35-39, tôi đã suy nghĩ và nhiều lần tự hỏi mình như vậy.

Đã được sinh ra trong cõi đời này mà không có được thời gian cho riêng mình một cách thoải mái thì đâu thể nói tôi đã sống một cuộc đời thỏa mãn. Nhưng nếu nghĩ đến vị trí của người giám đốc công ty đang nắm giữ cuộc sống của nhiều nhân viên thì phải chấp nhận đánh mất cá nhân mình mà làm việc, lao động thật nhiều với ý thức mình là người phục vụ công ty.

Nghĩa là, sau khi suy nghĩ cặn kẽ và bắt đầu nghĩ rằng công việc của một người lãnh đạo là tập trung cho

---

[1] Số giờ làm việc tối đa trong tuần được luật pháp quy định.

công ty dù có phải hy sinh quyền lợi bản thân thì đúng lúc ấy, tôi gặp được *Nanshu O I kun*.

Tôi có cảm giác như được Saigo vỗ lưng động viên "đúng vậy đấy".

Người đứng đầu không được phép có tư tâm. Căn bản là không có cái gọi là "cá nhân". Khi tư tâm của người lãnh đạo xuất hiện cũng là lúc công ty gặp khó khăn.

Nếu không chấp nhận hy sinh bản thân và dành toàn tâm toàn ý cho công ty thì không thể trở thành người lãnh đạo - nhờ lời răn của Saigo, tôi xác nhận được lòng tin với mình. Kể từ đó, tôi không mảy may do dự khi đặt hết cuộc sống của mình vào công việc của công ty.

Ngoài ra, sau khi nhận ra điều này, tôi đã thề với bản thân mình không áp dụng chế độ "cha truyền con nối" và tuyên bố công khai với những người chung quanh.

Hơn một nửa các công ty vừa và nhỏ đều áp dụng chế độ "cha truyền con nối" và cũng đã có người nhiệt tình khuyến khích tôi áp dụng. Nhưng như Saigo răn dạy, tôi quyết tâm thề với lòng mình một cách sắt đá rằng "nhất định không để bà con ruột thịt kế tục", "thậm chí không để họ hàng máu mủ đứng vào hàng ngũ lãnh đạo quyền lực".

Thoạt tiên, tư tưởng "vô tư" đó có thể bị cho là vô tình, lạnh lùng nhưng để đứng đầu, thống lĩnh một tập thể thì đây là điều kiện bắt buộc - tôi nghĩ vậy và áp dụng với chính bản thân mình.

Những nhà lãnh đạo thành công rồi trở nên tư lợi

Sau khi khởi nghiệp, phát triển tài năng, thu được thành công, lên sàn chứng khoán thì các nhà lãnh đạo trẻ bán cổ phiếu của mình ra thị trường ngay lập tức để thu lợi nhuận khổng lồ.

Nếu may mắn lên sàn thuận lợi, ở tuổi ba mươi non trẻ, họ đã nắm trong tay số tiền khổng lồ lên đến hàng trăm triệu yên. Nhưng chẳng biết lúc nào một người thành công như vậy lại sẽ tụt dốc, thất bại. Những năm gần đây, chúng ta đã chứng kiến nhiều trường hợp như vậy. Đó là vì thành công đã khơi dậy "tư tâm" và kéo theo sự tụt dốc không phanh.

Năm 1971, khi Kyocera lên sàn, có nhiều công ty chứng khoán mời gọi chúng tôi tham gia giao dịch. Nghe giải thích, tôi thấy có hai cách để tham gia.

Một cách là bán cổ phần người sáng lập đang sở hữu ra thị trường, cách khác là phát hành cổ phiếu mới bán ra thị trường. Với cách đầu thì lợi nhuận vào túi cá nhân người sáng lập, với cách thứ hai thì lợi nhuận thuộc về công ty.

Có người của công ty chứng khoán nọ đã khuyên tôi dùng phương pháp thứ nhất, như một cách trả công lao động cật lực bấy lâu từ thời khởi nghiệp. Nhưng nó không phù hợp với suy nghĩ của tôi. Cùng với quyết định không giao dịch với công ty chứng khoán như vậy, tôi chọn phương pháp phát hành cổ phiếu mới và

không bán ra dù chỉ một cổ phần cá nhân nào, mọi tiền vốn thu được từ việc lên sàn đều đổ vào công ty.

Từ đó, Kyocera vận dụng nguồn vốn vào việc xác lập nền tảng hạ tầng, kinh doanh ổn định, và cũng từ nguồn vốn đó mà tổ chức đầu tư, làm cho công ty phát triển hơn.

Ngoài ra, phần lớn các nhà kinh doanh lâu nay hễ lên sàn thì bán cổ phần cá nhân của mình, thu được nguồn tiền vốn to lớn và xem đó như là chuyện thường tình. Kết quả là người lãnh đạo trở nên giàu có hơn nhưng về phía công ty thì nguồn tài chính chẳng dồi dào lên mà vốn đầu tư vào những việc kinh doanh mới cũng không có, từ đó đánh mất cơ hội tăng trưởng lần hai khi lên sàn.

Vấn đề này không chỉ xảy ra ở giới kinh doanh. Ví dụ, những cán bộ nhà nước vốn vất vả vượt qua kỳ thi tuyển công chức đầy khó khăn, nhưng khi thăng quan tiến chức lại ưu tiên lợi ích của cơ quan mình, thậm chí đặt lợi ích cá nhân lên trước mà không nghĩ đến nhân dân. Hoặc có những chính trị gia vốn liêm khiết nhưng sau nhiều lần trúng cử lại dần xem trọng quyền lực của mình mà biến chất. Hay những học giả vốn cần cù nghiên cứu nhưng khi thành công lại trở nên quá tự tin, trở thành người kiêu ngạo.

Càng thành công, càng thăng tiến, chúng ta càng phải khiêm tốn. Hơn nữa, càng phải tự thu mình lại, hy sinh cái tôi. Nếu không có dũng khí chấp nhận vai

trò thiệt thòi nhất thì không thể làm lãnh đạo. Người không có dũng khí hy sinh cái tôi mà đứng bên trên thì những người bên dưới không thể hạnh phúc.

Tiếc là khi nhìn toàn cảnh xã hội Nhật Bản ngày nay, không thấy nhiều lãnh đạo có được tư tưởng "vô tư" như thế. Đó chẳng phải là nguyên nhân to lớn cho sự hỗn loạn của xã hội Nhật ngày nay sao?

Chính lúc này đây, xã hội đang cần những người có nhân cách cao cả, tình người tuyệt vời, những lãnh đạo "vô tư", sẵn sàng vứt bỏ cái tôi, dốc lòng vì người đời.

Đây là chân lý phổ biến vượt thời đại, vượt tầm quy mô tổ chức. Thời Duy Tân Saigo sống, thời chúng ta đang sống, dù là một tổ chức nhỏ như NPO[1] đi nữa thì điều kiện dành cho người đứng đầu là không thay đổi. Điều kiện tiên quyết của người làm lãnh đạo là "vô tư".

Saigo luôn giữ vững lập trường tư tưởng "vô tư" này. Qua toàn tập di huấn, ta có thể thấy Saigo đã nêu rõ: với người lãnh đạo, việc gạt bỏ tư tâm là điều kiện tối cần thiết. Không quá lời mà nói rằng tư tưởng của Saigo đều quy kết về cách nghĩ "vô tư" này.

Chìa khóa sử dụng nhân sự là tin vào sự trưởng thành của con người

Ngay trong điều 1, Saigo đã thuyết giảng "dựa vào công trạng đối với quốc gia mà đặt người không thích

---

[1] Non-Profit Organization: Tổ chức phi lợi nhuận

hợp vào chức quan là việc tồi tệ nhất. Chức quan là thứ để tuyển người, còn người có công thì thưởng bổng lộc và yêu quý để đó mà thôi".

Meiji Ishin là cuộc Cách mạng thành công nhờ sự hoạt động của hai phiên chủ chốt Satsuma và Choshu. Tân chính phủ đã cất nhắc những người có công trong công cuộc Duy Tân vào các chức quan như một lẽ đương nhiên. Đặc biệt, ở Satsuma còn có phong tục "sợi dây khoai lang" huy động nhân lực kiểu "một người làm quan cả họ được nhờ", hễ có ai thăng quan tiến chức thì kéo cả anh em, bà con thân thích vào làm quan. Họ đem theo phong tục đó vào cả tân chính phủ.

Vì vậy, có những người rõ ràng không hề có khả năng hoàn thành nhiệm vụ vẫn được nắm giữ một chức quan nào đó. Với việc dùng người đầy tư lợi, tư tâm như vậy thì không thể nào làm cho đất nước này khá lên được. Và thật không thể bào chữa với những người đã đổ máu vì Duy Tân. Phương châm "thưởng người có công, thăng quan người có đức" hẳn là tiếng kêu thống thiết của Saigo - vốn là người đứng hàng đầu trong công cuộc Duy Tân.

Đây là một chân lý thiết yếu trong việc sử dụng nhân lực, với việc quản lý công ty thì lại càng chính xác.

Khi còn là một công ty vừa, nhỏ thì chỉ có nhân sự phù hợp với quy mô lúc đó của công ty. Nhưng khi công ty phát triển, lớn mạnh hơn, người lãnh đạo cũng có

nhiều ham muốn hơn và bắt đầu nghĩ đến nguồn nhân sự ưu tú hơn. Lúc đó, thường xảy ra hai trường hợp.

Trường hợp thứ nhất là quý trọng những con người đã cùng nhau nếm trải đắng cay, ngọt bùi từ những ngày đầu thành lập công ty mà sự tồn tại của họ như những công bộc hàng đầu. Cùng với sự phát triển của công ty, những người như vậy được đưa lên làm chuyên môn hay phó giám đốc. Những công ty quy mô nhỏ với doanh thu chừng một trăm triệu yên khác với những công ty đã phát triển lên quy mô với doanh thu hàng tỉ, hàng trăm tỷ yên cần những người có năng lực cao độ. Vậy mà vẫn có những trường hợp cất nhắc người có công từ ngày khởi nghiệp lên những chức vụ quan trọng. Đồng ý là trong quá khứ, họ đã lập thành tích, lại cống hiến cho công ty có được ngày hôm nay. Nhưng giao trọng trách gìn giữ một công ty lớn với doanh thu hàng tỷ yên cho người có năng lực không tương xứng thì công ty sẽ bị mất thăng bằng.

Trường hợp thứ hai là tìm kiếm người tài từ bên ngoài khi công ty lớn mạnh hơn. Cùng với sự phát triển của công ty, người lãnh đạo nhận ra cấp dưới không có năng lực. Tuy cùng lao khổ, vất vả xưa nay nhưng với những người như vậy thì không thể giúp cho công ty phát triển hơn được nữa, từ đó công ty liên tục tuyển người mới vào. Ví dụ, tuyển người có bằng MBA (thạc sĩ kinh doanh) ở Mỹ, có kỹ thuật kinh doanh cao và

giao cho họ vị trí quan trọng nhằm thúc đẩy sự phát triển của công ty.

Nhưng như vậy sẽ xảy ra tình trạng ngược lại, những người cũ đã từng "nằm gai nếm mật" sẽ có tâm trạng không vui "mình đã từng đổ mồ hôi sôi nước mắt cho công ty vậy mà..." rồi lần lượt buồn bã rời công ty. Và thay cho những con người từng chịu nhọc nhằn chồng chất đó là những con người may mắn có tài năng nhưng hay lên giọng, ngang bướng, tự cao, mới vào sau khi công ty phát triển.

Công ty sẽ dần đánh mất bản sắc của mình và cuối cùng thành tích cũng xuống dốc khi những người cũ cần mẫn vốn là chỗ dựa tinh thần của công ty ra đi. Với những câu hỏi kiểu "công ty càng phát triển thì những người cũ từ thời sáng nghiệp trở nên không phù hợp. Tôi định tuyển nhân sự mới từ bên ngoài vào, không biết có nên không?", tôi luôn trả lời rằng "tuyển dụng người tài là cần thiết nhưng hãy quý trọng những người đã từng đồng cam cộng khổ".

Đây không phải là những lời sáo rỗng.

Với những công ty vừa hay nhỏ, có muốn tuyển người ưu tú tốt nghiệp đại học hàng đầu cũng chẳng người nào như vậy tìm đến. Khi Kyocera còn là công ty nhỏ, rõ ràng những người đến xin việc hầu hết đều không có vẻ gì đáng trông cậy cả. Cũng như "nồi nào úp vung đó" thôi, tự thân giám đốc là người lãnh đạo

công ty không có gì đáng tin cậy thì việc chỉ có những người không có vẻ gì nhờ được tìm đến là điều đương nhiên. Những người lãnh đạo thường cảm thấy bất an về tương lai nên thường ép mình phải làm cho công ty phát triển hơn, từ đó hay cho rằng phải tìm những người ưu tú mới được.

Không phải như vậy. Thử nhìn lại công ty xem, có rất nhiều người đã đồng cam cộng khổ với người lãnh đạo từ thời công ty còn yếu ớt như cành liễu trước gió đến nay. Phải quý trọng những con người như vậy. Vì họ là những người đến từ thời công ty còn non kém nên có thể học vấn không cao, nói năng lắp bắp, tác phong không đĩnh đạc. Nhưng nếu trải qua hai mươi, ba mươi năm mà họ không lời than vãn, không chút bất mãn, ngày đêm nỗ lực làm việc thì chắc chắn họ đã trưởng thành và là những con người tuyệt vời. Phải quý trọng những con người trưởng thành về mặt nhân cách như thế.

Tôi cho rằng xây dựng công ty như xây dựng một bức tường thành. Nếu muốn xây một bức tường thành vững chãi, trước tiên phải chọn những tảng đá to chắc. Nhưng nếu chỉ với những tảng đá khổng lồ, tức những nhân tài ưu tú, thì không thể kết nối với nhau. Cần phải có những hòn đá nhỏ lấp những khoảng trống giữa các tảng đá lớn. Nếu không có những hòn đá nhỏ lấp từng chỗ, từng chỗ giữa các tảng đá lớn thì bức tường thành sẽ lỏng lẻo, chỉ cần một chút chấn động nhỏ là sụp đổ ngay.

Nghĩa là một mặt tuyển người mới ưu tú, có năng lực cao vào như những tảng đá lớn, mặt khác vẫn phải nhờ những người đã nỗ lực cống hiến cho công ty lâu nay tiếp tục làm việc như những hòn đá nhỏ lấp khoảng trống giữa các tảng đá lớn. Không thể bỏ mặc viên đá nhỏ ẩn chứa ánh bạc. Một khi những người cũ như những bóng râm âm thầm tỏa mát chịu ở lại thì công ty sẽ trở nên hùng mạnh.

Chắc hẳn Saigo nhận ra vấn đề nhân sự cốt lõi này từ chính sự thông hiểu chân lý và sự kỳ diệu của con người.

Chương II

THỬ THÁCH



Vượt qua đắng cay mà lập chí

Đời người là một chuỗi thăng trầm. Con người sẽ đối mặt với vô số thử thách. Đôi khi tùy vào cách tiếp nhận những khó khăn tưởng chừng tuyệt vọng mà tương lai một người thay đổi hoàn toàn. Gặp khó khăn mà mau chóng bỏ cuộc thì uổng cho đời người đã sinh ra mà chấp nhận đi con đường tăm tối. Ngược lại, lạc quan đối diện khó khăn cùng cực và khuất phục nó thì phẩm chất con người cũng nâng cao, cuộc đời sẽ mở ra tươi sáng.

Xin giới thiệu một bài thơ nổi tiếng của Saigo

Điều di huấn thứ 5

Có lần, Saigo đọc bài thơ thất tuyệt và tuyên bố với học trò nếu Saigo trái lời, tức lời nói không đi đôi với việc làm thì hãy từ mặt ông.

"Cơ lịch tân toan chí thủy kiên
Trượng phu ngọc toái quý chuyên toàn
Nhất gia di sự nhân tri phủ
Bất vi nhi tôn mãi mỹ điền"

Dịch ý: *Ý chí của con người là kết tinh sau bao nhiêu lần trải qua khổ đau, cay đắng. Đường đường một đấng nam nhi phải biết lấy việc rèn giũa bản thân sao cho sáng như ngọc làm trọng, và phải biết xấu hổ khi không có ý chí, chỉ biết sống như một mảnh sành. Về điều này, ta truyền đạt lời răn trong gia đình, đó là không mua ruộng tốt cho con cháu, tức không để lại tài sản.*

Có thể nói đây là những đúc kết từ trải nghiệm thực tế đầy thăng trầm của chính Saigo.

Khoảng năm Saigo ba mươi tuổi, cuộc thanh trừng "Ansei no taigoku" (An Chính đại ngục, 1858-1859) do đại lão Ii Naosuke gia tăng đàn áp phe "tôn hoàng nhương di". Ngay cả hòa thượng Gessho vốn ở chùa Joju thuộc Kyomizudera, vùng núi Higashiyama, Kyoto cũng bị người Bakufu truy đuổi đến cùng. Với

Saigo, Gessho là người đồng chí, cùng hướng đến lý tưởng Duy Tân, vừa là thân hữu vừa là thầy. Để giúp sư Gessho, Saigo dẫn về Satsuma, nhờ cậy Shimazu Hisamitsu vốn nắm thực quyền chính trị phiên Satsuma. Nhưng Hisamitsu từ chối do lo sợ những gì liên quan đến Bakufu nên đuổi họ ra khỏi phiên Satsuma, lệnh tống đi Hyuga (nay là tỉnh Miyazaki). Đương thời, lệnh này có nghĩa là "trường tống" ám chỉ sau khi qua biên giới phiên Hyuga sẽ chém bỏ. Đương nhiên Saigo biết việc này.

Trên thuyền hướng về Hyuga trong đêm tối, không đành lòng bỏ mặc người bạn cùng chí hướng chết một mình, Saigo quyết định cùng chết. Thế rồi, sau khi rót rượu, cả hai nắm tay cùng quăng mình xuống vịnh Kinko. Gessho chết đuối còn Saigo được phát hiện và cứu sống. Tuy bị ngộp nước, hôn mê bất tỉnh nhưng ông đã hoàn sinh một cách thần kỳ.

Đã quyết cùng thân hữu tìm đến cái chết vậy mà chỉ còn mình sống sót. Với một võ sĩ, điều đó còn cay đắng hơn cả cái chết, là sự sỉ nhục khó lòng chịu đựng. Tương truyền sau đó một thời gian dài, người nhà Saigo phải giấu hết dao, kiếm khỏi tầm mắt Saigo.

Trong "Lục ba la mật đa"[1] của Phật giáo có điều răn

---

[1] Ba la mật đa (sa. pāramitā, pi. pāramī) là cách phiên âm thuật ngữ tiếng Phạn, được dịch là "đáo bỉ ngạn" hay "sự cứu cánh". Lục ba la mật đa nghĩa là 6 điều toàn hảo, theo Phật giáo đại thừa, kinh Liên Hoa.

"nhẫn nhục". Chịu đựng sự khinh bỉ là việc khó khăn nhất đối với con người, nhưng khi đã nhẫn nại chịu đựng, vượt qua rồi, con người có thể tiến gần đến "ngộ".

Saigo đã chọn con đường "nhẫn" này mà sống.

Sau đó Saigo bị Hisamitsu trút giận, đày ra đảo Okinoerabu, chấp nhận cuộc sống khốn khổ của một tù nhân. Ông bị nhốt trong một nhà lao nhỏ hẹp, sơ sài, xung quanh chỉ là bốn bức vách mỏng, không có tường che chắn. Nắng rát bỏng da; mưa gió, sóng biển tạt vào không thương xót; mỗi ngày chỉ được hai bữa cháo lỏng, cơ thể Saigo suy nhược nhanh chóng. Nhưng trong điều kiện khó khăn đó, ông không một tiếng oán trách.

Sau được đổi sang nhà lao kiên cố hơn và được cho phép đem sách Trung Quốc vào, ngày qua ngày Saigo đọc sách và đắm chìm trong sách. Nhờ lời răn của tiền nhân cùng thử thách khắc nghiệt mà Saigo đã trưởng thành, trở thành người có lòng tin vững chắc, không bị lay chuyển bởi bất kỳ việc gì. Vài năm sau, được tha bổng và quay về Satsuma, Saigo trưởng thành vượt bậc trong nhân cách. Và ông mạnh dạn thẳng tiến thực hiện Duy Tân.

Lúc nhỏ, tôi bị bệnh lao, hai lần thi rớt trung học. Hai ngày trước khi cuộc chiến tranh thế giới kết thúc, ngày 13-8, nhà tôi bị đốt cháy bởi trận đại không kích Kagoshima. Tôi cũng từng thất bại trong kỳ thi tuyển sinh Đại học trong khi anh và các em gái đã hy sinh con

đường học vấn để nhường cho tôi. Không mối quan hệ, quen biết, tôi lại thất bại trong công cuộc xin việc. Tôi cảm thấy mình thật bất hạnh, thậm chí muốn vứt bỏ hết mà gia nhập băng đảng Yakuza[1].

Nay ngẫm lại, tuy không khốn khổ như Saigo, nhưng nhờ vượt qua những khó khăn đó ý chí của tôi trở nên cứng rắn, có được tôi bây giờ. Nếu tôi sinh ra và lớn lên trong một gia đình khá giả, hay nói cách khác là cậu ấm, thiếu gia gì đó, không biết đến khổ cực, thi đâu đậu đó dễ dàng, tìm được công việc tốt trong một công ty lớn, hẳn cuộc đời tôi đã hoàn toàn khác bây giờ.

Những ngày trẻ người non dạ, tôi thường được bố mẹ chỉ dạy:

- Còn trẻ thì tranh thủ mua việc cực khổ vào người đi.

Và tôi thường hay phản bác:

- Bố mẹ đừng có bán việc cực khổ chứ.

Thế nhưng, lời bố mẹ thật đúng đắn. Nghịch cảnh là cơ hội để chúng ta nhìn lại mình và khiến chúng ta trưởng thành. Không nên nhìn nghịch cảnh một cách tiêu cực rồi ta thán, hãy xem đó là cơ hội tốt để lập chí mạnh mẽ, đối mặt nó một dũng cảm. Chính nhờ thử thách mà quyết tâm được tựu thành.

---

[1] Yakuza: là một danh từ thường được dùng để chỉ mafia hay các tổ chức tội phạm truyền thống ở Nhật Bản. Ngày nay Yakuza là một trong những tổ chức tội phạm lớn trên thế giới.

Saigo còn để lại lời dạy "không mua ruộng đất tốt cho con cháu", tức dứt khoát không để lại tài sản cho con cháu dù rất mực yêu quý. Những người chỉ chăm chăm làm tăng tài sản, gia sản cá nhân hay cho dòng tộc sẽ không thể điều hành chính đạo một cách công bằng. Đây là bài học "vô tư" cụ thể nhất, để con cháu mình có cách sống đúng đắn. Tức cái "tư", cái "riêng" phải hoàn toàn được đặt qua một bên.

Vượt qua tình ruột thịt, với trái tim "vô tư" đến mức vô tình, thề với lòng "không mua ruộng đất tốt cho con cháu" ư? Điều này thật trái ngược với tình cảm tự nhiên của con người và thật khó lòng thực hiện hoàn hảo. Thế nhưng, Saigo đã trải qua bao nhiêu gian khó nên đã cứng rắn, quyết không phản lại lời thề ấy.

Người làm lãnh đạo phải có ý chí như Saigo, dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào cũng không thay đổi, kiên định đến cùng. Saigo đã sống cuộc đời đầy quyết tâm sắt đá như thế.

Thay vì suy tính phương án ở hậu phương hãy chiến đấu ở tiền tuyến

Saigo nói về sự chuẩn bị tinh thần của người làm lãnh đạo như sau

Điều di huấn thứ 4

Người đứng đầu vạn dân luôn phải thận trọng, hành xử đúng đắn, tránh lãng phí, thực hành tiết kiệm, dốc hết sức làm việc để làm gương cho dân, nếu không khiến dân cảm động, thương cảm về sự cần mẫn của mình thì khó thực thi mệnh lệnh chính phủ. Hiện nay vừa mới bắt đầu Duy Tân mà chỉ nghĩ đến nhà cao cửa rộng, áo lụa quần là, hầu thiếp đẹp xinh, chăm chăm tích trữ, làm giàu cho bản thân thì không thể đạt thành tựu Duy Tân đúng nghĩa. Mỗi lần nhắc đến cuộc chiến tranh chính nghĩa Boshin mà kết quả chỉ làm khuếch trương tư lợi, tham vọng cá nhân, Saigo chảy nước mắt nói rằng mình không thể đối mặt với quốc dân, với những người đã tử chiến.

"Người đứng đầu vạn dân" là người làm chính trị hàng đầu. Nếu thay vào khái niệm trong kinh doanh, ta có thể diễn giải là "người đứng hàng đầu, điều khiển nhân viên với tư cách giám đốc".

Nghĩa là "người giám đốc đứng trên nhân viên phải luôn thận trọng, hành xử đúng đắn, tránh xa hoa, không lãng phí, âm thầm lao động, chuyên tâm làm việc để làm gương cho nhân viên. Nếu nhân viên không thấy cảm động trước thái độ làm việc của giám đốc thì mệnh lệnh ban ra khó mà thi hành được".

Saigo nói rằng người đứng đầu phải "suất tiên thùy phạm". Chúng ta thường nghe nói người lãnh đạo giáo dục nhân viên bằng chính tư thế của họ, nghĩa là người đứng đầu không được để tâm trí rối loạn, trở nên hèn kém hay lười biếng. Phải cư xử đúng mực, tránh xa hoa để làm gương cho nhân viên. Hơn hết cả, người lãnh đạo phải ra sức làm việc, đến mức phải khiến nhân viên cảm thương sự cần mẫn đó, bằng không chỉ thị của người lãnh đạo sẽ không được thực thi triệt để, việc lãnh đạo công ty sẽ không suôn sẻ nữa.

Đoạn này làm tôi nhớ đến "người lãnh đạo lý tưởng". Thời gian đầu mới mở công ty, tôi đã nghĩ có hai kiểu lãnh đạo.

Kiểu người lãnh đạo rút lui về hậu phương, theo dõi tiền tuyến rồi chỉ huy. Là kiểu người ban hết lệnh này đến chỉ thị nọ cho tướng sĩ ngoài tiền tuyến thực hiện cuộc chiến. Một kiểu người nữa là tự mình cùng binh lính rút kiếm, xông pha đại tiền tuyến. Tôi đã từng suy nghĩ rất nhiều, tự hỏi kiểu lãnh đạo nào sẽ được cấp dưới tin tưởng và kính trọng.

Lúc đó, tôi nhớ lại câu chuyện về các vĩ nhân đã từng đọc lúc nhỏ. Chuyện kể về nguyên soái Oyama Iwao[1], em họ của Saigo, là tổng tư lệnh cuộc chiến Ryojun thời chiến tranh Nga-Nhật, bậc tiền bối ở phiên

---

[1] Oyama Iwao (1842 -1916): là một vị nguyên soái của Lục quân Nhật Bản. Ông là một trong những nhà lãnh đạo của phong trào Duy Tân Minh Trị, tham gia sáng lập Lục quân Nhật Bản.

Satsuma. Có lần, khi đã rút lui về hậu phương vùng đồi núi Nihyakusan Kochi, một buổi sáng, ông nghe được tiếng đại bác rền vang phía xa và nghe quan quân cấp dưới nói với nhau bằng phương ngữ Kagoshima "chẳng biết hôm nay lại bắn ở đâu nhỉ?"

"Nơi đại tiền tuyến, đại tướng Nogi Marusuke đang thống lĩnh quân không kích liên tục, mở rộng cuộc chiến, máu trả bằng máu". Lúc đó, tổng tư lệnh Oyama đã nói như thế. Sử sách ca ngợi Oyama là một danh tướng với lòng dũng cảm, kiên định, không bị lung lạc bởi tình hình chiến sự bất lợi, dám tin tưởng giao phó nhiệm vụ cho cấp dưới. Nhưng bằng trái tim trẻ con, tôi đã nghĩ "thật đáng ghét. Sao ông không tự mình ra đại tiền tuyến xem xét tình hình để thay đổi kế hoạch tác chiến? Nếu làm vậy thì sẽ bớt được số người thương vong vô ích còn gì?"

Nhớ lại chuyện này và tôi quyết định.

- Tôi sẽ ra đại tiền tuyến.

Tôi sẽ ra tận chiến hào đối mặt với quân thù mà chiến đấu cùng binh sĩ. Tôi sẽ vừa động viên vừa cùng lao động với cấp dưới. Tôi cho rằng làm cho nhân viên phấn khởi bằng hình ảnh lao động của mình mới đúng là hình ảnh của người lãnh đạo thực thụ.

Những người lãnh đạo thông thường, kể cả các công ty lớn thường lui về phía sau, đắn đo cân nhắc chiến lược, chiến thuật, tức kế hoạch kinh doanh. Nhưng khi

Kyocera còn là một công ty nhỏ, tôi đã nghĩ rằng nên tự mình xung phong ra phía trước, chỉ huy cấp dưới và dẫn dắt họ.

Đương nhiên, đã là lãnh đạo công ty rồi thì cần phải nghĩ đến chiến lược, chiến thuật. Cho nên, khi thì ra tiền tuyến vui buồn cùng chiến sĩ, khi thì rút lui về trận địa phía sau, lên kế hoạch tác chiến, đi đi, lại lại tiền tuyến và hậu phương, toàn tâm chỉ huy trận mạc chẳng phải là người lãnh đạo tuyệt vời sao?

Saigo đã nói rằng nếu không tận tâm với công việc đến mức khiến nhân viên mủi lòng thì việc kinh doanh công ty khó mà tiến triển. Không phải lý luận suông, trên cơ sở chiếm được sự tin tưởng của nhân viên, xác lập khả năng lãnh đạo, tôi thấy lời dạy của Saigo thật quan trọng.

Thành công lại là thử thách. Thành công nhất thời không đảm bảo duy trì được thành công

Hiện nay, bùng nổ tình trạng công khai cổ phần, nhiều công ty mới thành lập cố gắng cạnh tranh, gia nhập thị trường chứng khoán. Mục đích ban đầu của thị trường chứng khoán là làm tăng vốn tài chính của công ty để phát triển nhưng chúng ta chỉ toàn thấy những câu chuyện người sáng lập công ty thu lợi khủng từ việc bán cổ phần của mình.

Họ xây nhà hàng trăm triệu yên, có cả bãi tập đánh gôn dưới lòng đất. Mua du thuyền, thay xe sang liên tục. Những điều Saigo ta thán hơn trăm năm trước nay vẫn thấy xảy ra như cơm bữa.

Đồng ý là "tiền tôi tự kiếm ra, tôi muốn tiêu xài sao tùy tôi". Nhưng những người như vậy ban đầu vốn nhận sự giúp đỡ từ nhiều người khác, đổ mồ hôi lao động cật lực. Khi có trong tay số tiền lớn, họ bắt đầu lên giọng "do một tay tôi làm ra". Thế nhưng thành công nhất thời không đảm bảo cho việc duy trì thành công.

Người Trung Quốc có câu "duy khiêm thụ phúc[1]". Những người kiêu ngạo sau chút thành công ít ỏi cuối cùng sẽ chìm trong chính hố sâu lòng tham của họ. Người lãnh đạo quên mất sự khiêm nhường sẽ không thể tiếp tục vinh quang lâu dài khi lèo lái công ty.

Thử thách không chỉ đơn thuần là khổ nạn. Thành công cũng là một thử thách mà thần linh dành cho con người. Cho dù đạt được thành công và hạnh vận nhất thời, chúng ta cũng không được kiêu căng ngạo mạn, không đánh mất lòng khiêm tốn, tiếp tục nỗ lực không ngừng - điều này mới quan trọng.

---

[1] Chỉ khiêm tốn mới có hạnh phúc.

Lắng nghe ý kiến người khác bằng trái tim khiêm tốn

Điều di huấn thứ 19

Từ xưa đến nay, không có thời đại nào yên bình khi cả chủ quân và hạ thần đều cho mình hoàn hảo rồi điều hành chính trị. Chính khi không tự cho mình hoàn hảo thì ta mới biết lắng nghe lời người khác nói. Khi ta cho rằng mình hoàn hảo, ta sẽ dễ dàng nổi giận khi có ai đó chỉ ra khuyết điểm của mình. Và hiền nhân, quân tử sẽ chẳng ai ra tay giúp đỡ những người như vậy.

Saigo cảnh báo những người đứng đầu một tổ chức dù lớn hay nhỏ, đều cần phải có tinh thần lãnh đạo mạnh mẽ nhưng khi đứng trên người khác mà quá tự tin, tự cho rằng mình có tài thì sẽ trở nên kiêu căng ngạo mạn.

Nghĩa là, dẫu có tự tin vẫn tự lùi lại một bước để giữ cho được sự khiêm nhường. Cần phải khiêm nhường, lắng nghe người khác, kể cả cấp dưới, từ đó tổng kết, rút ra tư tưởng bản thân.

Lâu nay, chứng kiến sự ra đi của nhiều nhà lãnh đạo các công ty lớn, nổi tiếng, đã từng vực dậy nền kinh tế Nhật Bản sau chiến tranh, tôi rất đau lòng. Công việc kinh doanh càng thuận lợi, lèo lái công ty càng lâu,

người lãnh đạo càng trở nên tự tin. Đồng thời, sự nguy hiểm cũng tăng vọt. Có thể với đương sự, họ cho rằng mình đi đúng hướng nhưng nếu đánh giá khách quan thì phân nửa các trường hợp đều là do mất kiểm soát từ sự tự tin thái quá.

Người lãnh đạo trở nên mất kiểm soát không phải lúc việc kinh doanh của công ty sa sút. Ngược lại, việc đó thường xảy ra lúc kinh doanh thuận lợi, phát triển nối tiếp phát triển.

Với những công ty lớn, lâu đời, có lịch sử lâu dài thì người lãnh đạo vốn là những nhân viên. Họ gia nhập công ty với tư cách là một nhân viên, dần thăng tiến lên chức vụ cao hơn nhờ vào các thành tích có được qua năm tháng, trong số đó, những người ưu tú có khi còn được chọn vào những chức vụ quan trọng như giám đốc. Không giống những người sáng lập công ty vốn tự mình xây dựng công ty bằng hai bàn tay trắng, những người này dần trở thành lãnh đạo nhờ vào tài năng. Với những người như vậy, chỉ cần trở thành giám đốc thì mọi quyền lực đều tập trung trong tay họ. Bắt đầu một nhiệm kỳ giám đốc hai năm, sau là ba nhiệm kỳ sáu năm, năm nhiệm kỳ mười năm, có những người ngồi ghế giám đốc hơn mười năm nhưng có thể nói chắc chắn rằng khi nắm quyền dài lâu thì họ trở nên ngạo mạn, coi thường người khác và bắt đầu tự tung tự tác.

Đặc biệt, có vô số trường hợp được gọi là "ông tổ

phục hưng" với thành tích đáng tự hào, cứu công ty khỏi bờ vực thẳm kiểu "công ty lâu đời đó dạo này chẳng ra gì mà nhờ ông đó lên làm giám đốc lại phát triển rực rỡ nhỉ" - lại trở thành một người độc đoán, tự hạ thấp danh dự của mình sau đó.

Người lãnh đạo xuất sắc là người có thể kết hợp hai thái cực

Nhiều trường hợp, người lãnh đạo xuất thân nhân viên tự tin thái quá trở nên độc đoán thì những người lãnh đạo xuất thân với hai bàn tay trắng, tự mình sáng lập công ty vừa hoặc nhỏ lại càng hơn thế nữa. Vậy thì việc luôn giữ thái độ khiêm tốn, lắng nghe ý kiến cấp dưới và người chung quanh không đơn giản. Có thể sẽ không có vấn đề gì xảy ra với người lãnh đạo luôn lắng nghe ý kiến và học hỏi nhiều điều từ người khác nhưng công việc đó trở nên không có sức mạnh, không có được sức thuyết phục từ nội tại.

Ở đây người đứng đầu cần phải có sức mạnh lôi kéo cấp dưới. Tức đòi hỏi sức mạnh ý chí, một khi đã quyết định điều gì. Cho dù là công ty nhỏ thế nào đi nữa vẫn cần như vậy. Công ty kinh doanh cần một tinh thần lãnh đạo mạnh mẽ trong vòng kiểm soát.

Tuy nhiên, cùng với việc phải có một tinh thần lãnh đạo mạnh mẽ, người đứng đầu đồng thời phải trang bị cho mình một sự khiêm tốn như thể phủ định tinh thần

lãnh đạo mạnh mẽ đó. Nói cách khác, giám đốc - người đứng đầu công ty, phải có được hai mặt mâu thuẫn thật uyển chuyển, "độc đoán và hòa hợp", "mạnh và yếu", "lạnh lùng và nồng ấm".

Nếu chỉ có mỗi tinh thần lãnh đạo mạnh mẽ sẽ xảy ra tình trạng mất kiểm soát, dễ trở nên độc tài. Nếu chỉ có mỗi sự khiêm tốn, sẽ thiếu mất lực kéo tập đoàn để công ty phát triển lớn mạnh. Cần phải có cả hai. Việc đó nói thì dễ nhưng thực hành được thì cực khó. Nếu mạnh mẽ quá sẽ gây phản ứng trong nhân viên, khiêm tốn quá lại khiến nhân viên xem thường.

Điều hòa những mâu thuẫn này sao cho cân bằng là một vấn đề khó khăn được đặt ra cho chúng ta. Điều hòa mâu thuẫn đó và sử dụng nó như thế nào sẽ quyết định thành công hay thất bại trong một cuộc đời cá nhân hay trong kinh doanh của một doanh nghiệp.

Saigo đã chọn cuộc sống đầy ắp "tình" và cái chết vì "nghĩa". Nhưng để vượt qua những con sóng hung bạo của cuộc đời thực tế, cần phải có "lý" đủ lạnh thêm vào cạnh yếu tố "tình".

Okubo Toshimichi - người bạn thiếu thời và là người cùng Saigo góp công trong công cuộc Meiji Ishin là một người đầy "lý" như vậy. Chính nhờ đầu óc "lý trí" như vậy nên dù trong bạo loạn, ông vẫn đặt mình ở vị trí trung tâm của tân chính phủ và cấu trúc nên thể chế, chế độ cho quốc gia mới thành lập. Một mặt là "tình"

của Saigo với trái tim nhân ái lay động lòng người, một mặt là "lý" của Okubo với trí tuệ mẫn tiệp đầy lý tính với mọi sự, khi thì tràn ngập tình thương, khi nghiêm khắc vừa khóc vừa trảm tướng[1]. Điều kiện người lãnh đạo phải có là phối hợp cả hai thái cực, dùng "lý" soi xét và sống thật có "tình".

Thời trẻ, tôi từng đọc chuyên đề của tác giả người Mỹ Fitzgerald[2] và luôn ghi nhớ, sau đó tôi thường nói chuyện này trong công ty. "Người có tính cách mâu thuẫn nhưng có năng lực làm tính cách đó không tương khắc nhau có thể nói là người có tài trí tối cao". Tài trí tối cao là người tuy suy nghĩ đối lập các mặt mâu thuẫn như "nồng ấm và lạnh lùng", "yêu mình và yêu người" nhưng từ cục diện mà người đó đối ứng chính xác không để xảy ra mâu thuẫn.

Dứt khoát ở đây không có ý trung dung. Khi cần mạnh mẽ thì mạnh mẽ, khi cần mềm dẻo thì mềm dẻo. Khi thì mạnh dạn phát huy tinh thần lãnh đạo, tự tin dẫn dắt tập thể dù có phải đối đầu với khó khăn như thế nào vẫn không lùi bước, dám hô vang "hãy theo tôi!", nhưng có thể ở cục diện khác, thận trọng lắng nghe ý kiến mọi người để dẫn dắt tập thể theo hướng đúng

---

1 Tác giả dùng tích Gia Cát Lượng (181-234) chém tướng tài Mã Tắc (190-228).

2 Francis Scott Key Fitzgerald: 1896-1940, tiểu thuyết gia nổi tiếng với tác phẩm *The Great Gastby* (đã được dịch sang tiếng Việt với tựa đề "Gastby vĩ đại").

đắn. Chính người có thể sử dụng rạch ròi hai mặt mâu thuẫn này mới thật sự là người có tài trí tối cao.

Trong tiểu thuyết *Playback,* nhà văn Mỹ Raymond Chandler để nhân vật chính của mình phát biểu thế này "đàn ông không mạnh mẽ không sống được. Nhưng không tử tế thì không có tư cách để sống". Ở đây cũng tương tự như vậy.

Người lãnh đạo dù ý chí mạnh mẽ, thành tích tuyệt vời đến đâu mà không nghĩ đến nhân viên, đến người xung quanh thì sự tồn tại của người ấy không có ý nghĩa gì cả. Tôi không cho rằng doanh nghiệp có người lãnh đạo như vậy sẽ thịnh vượng lâu dài. Nhất định cần phải có tấm lòng nghĩ đến nhân viên.

Ngay cả trong buôn bán cũng vậy, nếu chỉ nghĩ đến riêng mình thu lợi thì thành công cũng không kéo dài được lâu. Phải làm sao mà những người liên quan đến việc mua bán đều hài lòng, người bán cũng vui mà người mua cũng mừng", không để chỉ một bên lợi, một bên thiệt như trò zero-sum[1].

Rõ ràng trong mua bán, điểm đầu tiên là "cùng nghĩ đến đối phương". "Hết mình vì đối phương sẽ có lợi cho ta"- sự mâu thuẫn nhất kiến nhị lập rõ ràng này thật ra đã được đức Phật Thích Ca giải thích từ 2500 năm trước.

---

[1] Còn gọi là "trò chơi tổng bằng không", có người thắng kẻ thua, tức người này được lợi sẽ có người mất trắng.

Trong Phật giáo có câu "tự lợi lợi tha"[1]. Nếu muốn tốt đẹp, muốn có lợi thì phải làm cho người khác có lợi. Làm vậy thì chắc chắn những gì ta dành cho người, làm lợi cho người sẽ trở lại là lợi của ta, như câu thành ngữ "Tử tế không vì người"[2].

---

[1] Lợi tha: "lợi" là ích lợi, "tha" là người khác. "Lợi tha" là làm những gì có lợi cho người khác và vật khác. Trong đạo Phật, "lợi tha" là một vấn đề tối quan trọng.

[2] Nasake wa hito no tame narazu: đối xử tử tế với người khác thật ra sẽ có lợi cho chính ta, vì ta chứ không vì người khác.

Chương III

LỢI THA



Lợi tha là toa thuốc hiện đại

Saigo vốn là con cháu nhà sỹ tộc[1] cấp thấp ở Kagoshima. Lúc nhỏ, ông có biệt danh Udo[2], xuất phát từ quán ngữ "Udo no taiboku", vì Saigo có thân hình to lớn, mắt to, ít nói, không mẫn tiệp, chẳng nhanh nhẹn, lại thô kệch.

Một đứa bé như vậy nhưng đã nên nghiệp lớn. Làm sao Saigo có thể trở thành người như vậy. Đó là vì ông

---

[1] Các nhà có người làm quan trở thành một giai cấp đặc thù có nhiều đặc quyền, đặc lợi hơn thứ dân.

[2] Udo là một loại cây thân to, cao đến 2m nhưng lại mềm nên không sử dụng làm vật liệu được. Câu này ám chỉ người có thân hình to cao nhưng không làm được việc gì có ích.

lớn lên dưới sự dìu dắt của danh tướng lừng lẫy Shimazu Nariakira và từng nhiều lần trải qua khổ nạn.

Ông đã nếm mùi vị cay đắng qua hai lần chịu hình phạt đày ra đảo. Ở độ tuổi 30, ông bị đày ra đảo Okinozerabu cách xa Kagoshima hơn 500km về phía Tây Nam, chịu nhốt trong một nhà giam sơ sài, mưa rát mặt, nắng cháy da, cùng cực tưởng không gì hơn. Thấy vậy, Tsuchimochi Masateru - vốn là lính canh ở đó, đã không cầm lòng báo lên quan trên nên Saigo được chuyển sang nhà giam có che chắn, không bị mưa tạt. Nhờ sự giúp đỡ của người dân ở đảo mà Saigo như chết đi sống lại. Để đền ơn, ông dạy văn chương cổ điển Trung Quốc như *Tứ thư - Ngũ kinh*[1] cho trẻ con ở đó.

Có lần, Saigo hỏi mấy đứa trẻ đang tập trung ở chỗ mình:

- Để một gia đình hòa thuận thì phải làm thế nào?

Đám trẻ hiếu học nhao nhao trả lời:

- Trung nghĩa với Vua, hiếu hạnh với song thân, phu phụ hòa thuận, anh em sum vầy, bạn bè thân thiện ạ.

Đương nhiên câu trả lời đúng với "ngũ luân ngũ thường"[2] của nho giáo. Thế nhưng Saigo nói:

---

[1] Tứ Thư và Ngũ Kinh hợp lại làm 9 bộ sách chủ yếu của nho giáo. Sự học của nho giáo có nhiều lý tưởng cao siêu, nhưng chú trọng ở luân thường đạo lý, chủ trương biến hóa tùy thời, sự vụ thực tế, nên không bàn đến những cái viển vông ngoài sinh hoạt của con người nơi trần thế.

[2] Ngũ luân là năm mối quan hệ cơ bản: vua-tôi, cha-con, chồng-vợ, anh-em, bè-bạn. Ngũ thường là nhân, nghĩa, lễ, trí, tín.

- Đúng là vậy. Các con trả lời đúng với "ngũ luân ngũ thường" là không sai. Nhưng đó chỉ là lời răn dạy. Các con có biết để thực hiện được điều đó khó như thế nào không?

Rồi ông lại hỏi:

- Có cách mà ai cũng có thể thực hiện được ngay. Các con có biết không?

Bọn trẻ không trả lời được.

- Đó là tránh xa ham muốn.

Saigo đã nói như vậy. Chỉ cần mỗi người vứt bỏ lòng ham muốn quá độ, mọi việc sẽ suôn sẻ. Nhưng trên thực tế, mọi người đều là một khối ham muốn nên gia đình và xã hội đều như không mong muốn. Tôi bị thuyết phục bởi cách nhìn này của Saigo.

Nếu nhìn những nhiễu nhương, khủng hoảng hiện nay là những vấn đề phát sinh từ lòng tham quá độ của mỗi cá nhân, chúng ta sẽ có cách giải quyết. Chỉ cần từng người chúng ta gọt bớt lòng tham của mình, chịu tổn thất một chút, hay chỉ cần chúng ta dũng cảm nhường chút lợi của mình cho người khác, mọi việc sẽ lại suôn sẻ, trôi chảy. Tuy nhiên, thực tế, thực hiện được điều này rất khó. Saigo biết rõ điều này, vì vậy ông đã nói "tránh xa ham muốn".

Tránh xa ham muốn, mài giũa lòng thành, cống hiến cho người. Đó chính là phương thuốc cho thời đại đang bệnh tật này. Có thể nói đây chính là triết học để mọi người sống đúng đắn, là đạo đức chân chính.

Đè nén lòng tham, sự giận dữ, lời chê bai bằng sức mạnh ý chí

Đương nhiên một trái tim mưu cầu lợi ích là cần thiết đối với hoạt động của con người và sự nghiệp. Nhưng không được để lòng ham muốn đó thái quá.

Nếu chỉ với nguyện vọng mãnh liệt, lòng ham muốn kiếm tiền mạnh mẽ thì kinh doanh sẽ phát triển. Nhưng nhìn dài lâu thì nhất định không suôn sẻ. Chỉ phó thác cho sự ham muốn, tức ích kỷ quá độ thì sẽ đến lúc nào đó phải đón nhận sự phá sản.

Một khi đã tiến hành công việc điều hành một công ty, dù chỉ tuyển 1, 2 nhân viên thôi vẫn có nghĩa là anh đang vì người khác, vì thế gian. Nếu anh làm việc chăm chỉ, hướng trái tim đến điều thiện và thực hành điều thiện, cuộc đời anh sẽ thay đổi theo chiều hướng tốt đẹp.

Con người vốn mang trong mình những suy nghĩ hướng thiện, mong muốn làm việc gì đó cho đời, cho người. Lao động vì gia đình, giúp đỡ bạn bè, hiếu thảo với cha mẹ - những hành động sâu sắc vì người khác của từng cá nhân sẽ trở thành những hành động "lợi tha" với quy mô lớn hơn, vì công ty, vì đất nước, vì thế giới.

Cách suy nghĩ kiềm chế ham muốn cá nhân, làm lợi cho người chính là hạt nhân trong lời răn dạy "Kính Thiên Ái Nhân" của Saigo Nanshu.

Điều di huấn thứ 21

Đạo là đạo lý căn bản, tự thân trong trời đất nên để đạt được sự tận cùng của học vấn, phải luôn tâm niệm lấy câu "Kính Thiên Ái Nhân" làm mục tiêu tu thân. *Mục tiêu thật sự của việc kiềm chế bản thân nằm trong câu "vô ý, vô tất, vô cố, vô ngã"*[1] *(Luận ngữ). Mọi người ở đời đều thành công nếu kềm chế được bản thân, nhưng sẽ thất bại nếu quá yêu bản thân mình. Hãy nhìn lại các nhân vật trong lịch sử, hầu hết họ thường đi đến bảy, tám phần thành công trên con đường gầy dựng sự nghiệp nhưng ít ai đi trọn hai, ba phần đường còn lại. Bởi ban đầu họ biết kềm chế bản thân, thận trọng trong công việc nên thành công, tạo nên danh tiếng. Nhưng cùng với thành công và sự nổi tiếng, trái tim yêu cái tôi trỗi dậy, ý thức cảnh giác, thận trọng trở nên yếu đi, tư tưởng cao ngạo mạnh lên, lộng ngôn cho rằng mình có thể làm bất kỳ việc gì, để rồi gánh chịu thất bại. Đó là kết quả do chính bản thân tạo ra. Vì vậy phải thường xuyên chiến thắng bản thân mình, ngay cả những lúc không có ai theo dõi, nhắc nhở, hỏi han, quan trọng là phải luôn cảnh giác với bản thân.*

---

[1] Không áp đặt ý của mình để đánh giá, không nhất thiết miễn cưỡng, không cố chấp, không nghĩ đến cái tôi.

"Đạo" mà Saigo đề cập là thiên đạo, tức "thành". Trong Trung dung có viết "thành là đạo của trời. Con người ở đời phải thực thi thành". Thành thật, thành tâm là đạo lý, đi theo đạo lý đó mới phải đạo làm người.

"Giảng học" là chuyên tâm con đường học vấn. Mục đích của việc chuyên tâm học vấn là "Kính Thiên Ái Nhân" - Saigo nói vậy. Thuận theo lẽ tự nhiên của trời đất, gìn giữ đạo lý thành thật, yêu người không toan tính là mục đích của học vấn.

Hơn nữa, để đi con đường "Kính Thiên Ái Nhân", phải tu dưỡng tâm hồn mình. Để tu dưỡng bản thân, phải trước sau như một, kiên trì "khắc kỷ". Nếu để tôi nói theo cách của mình thì "khắc kỷ" là chiến thắng hay đè nén bản thân khi sắp bị cuốn vào phiền não. Nếu bỏ mặc, những ham muốn trong trái tim con người sẽ thường xuyên trỗi dậy. Những ham muốn ấy là do tạo hóa ban cho con người, gọi đó là bản năng. Một khi đã sống ở đời, con người ai cũng có "phiền não". Đó là yếu tố không thể thiếu để duy trì cơ thể một con người.

Nghĩa là khi đói bụng, "thực vọng" - ham muốn cái ăn trỗi dậy; hay khi đối mặt với kẻ thù, sự căm ghét, giận dữ trong lòng xuất hiện. Hoặc con người tỏ ra ngu si khi vô tri mông muội. Những ham muốn, sự giận dữ, hay ngu si là những thứ mạnh nhất trong các phiền não, trong Phật giáo gọi là "tam độc". Nếu cứ bỏ mặc, tam độc này sẽ phát tán trong trái tim ta.

Chính việc đè nén các phiền não này là khắc kỷ. Khắc kỷ là đè nén các phiền não thường xuyên có mặt trong tâm hồn, đặc biệt là "tam độc" bằng chính sức mạnh ý chí bản thân.

Tiếp theo Saigo nói "những ai khắc kỷ được đều thành công". Kỷ ở đây là cái tôi tham vọng, đầy tà niệm. Chỉ cần thắng được nó thì dù là công việc hay cuộc sống đời thường đều suôn sẻ. Nghĩa là, cái tôi đầy ham muốn có liên hệ chặt chẽ với việc người đó có kềm chế được cái tôi đó không, từ đó sẽ có kết quả thành công hay không - Saigo nói vậy.

Việc này cực kỳ quan trọng. Con người bắt đầu sự nghiệp, họ cố gắng hết sức mình cho sự nghiệp và đạt được bảy, tám phần thành công. Thế nhưng, số người đạt hết hai, ba phần thành công còn lại thì rất ít.

Thời gian đầu, họ thận trọng, khiêm tốn, ra sức tu thân, theo đạo lý, thành thật, nỗ lực hết mình. Nhờ vậy họ thành công, trở nên nổi tiếng nhưng đi theo thành công, nổi tiếng là thái độ lơ là với việc tu thân, không kềm chế cái tôi, tự đề cao và chỉ yêu bản thân. Tinh thần khắc kỷ, kềm chế cái tôi thật nghiêm khắc lâu nay dần chuyển sang thái độ tự tán thưởng bản thân.

Không phải được người khác khen ngợi. Mà là chính họ tự khen mình "tôi đã cố gắng, vượt qua gian khổ, tôi thật giỏi", tự đánh mất tính khiêm tốn. Suy nghĩ này chắc chắn xuất hiện cùng lúc với thành công và sự nổi tiếng.

Và suy nghĩ ban đầu "công ty là của mọi người, vì mọi người" nay trở thành "công ty này của mình, vì mình", từ đó bắt nguồn cho sự sa sút. Saigo cho rằng tất cả là do bản thân mình tạo ra.

Người lãnh đạo tài giỏi đến mấy vẫn có thể sai lầm

"Mọi người ở đời đều thành công nếu kềm chế được bản thân nhưng sẽ thất bại nếu quá yêu bản thân mình".

Đây là điều người lãnh đạo cần khắc cốt ghi tâm. Như phần trên tôi đã trình bày, thời gian đầu lập chí ai cũng thận trọng, khiêm tốn, nỗ lực trong công việc. Nhưng khi có được một, hai lần thành công, họ trở nên kiêu ngạo, tự mãn mà chính họ cũng không nhận ra. Thế rồi, giữa đường ý chí bị bẻ gãy, rốt cuộc kết thúc với thất bại.

Ông Aoyama Masaji là một ân nhân cỡ tuổi cha tôi. Quan hệ giữa chúng tôi là quan hệ giữa cấp trên và thuộc cấp, khi tôi mới tốt nghiệp đại học, vào làm cho hãng chế tạo ống cách điện Shofu Kogyo ở Kyoto. Khi tôi rời Shofu Kogyo, ông Aoyama cũng nghỉ việc, cùng tôi sáng lập Kyocera.

Vì đây là công việc sản xuất sản phẩm đơn lẻ nên tôi muốn mau chóng đưa công ty đi vào ổn định, từ đó liên tục mở rộng sản xuất nhiều sản phẩm mới nhưng ông Aoyama đã rất sốt ruột vì điều đó.

Có lần chúng tôi cùng đi công tác. Buổi tối, chuẩn bị đi ngủ thì ông bắt chuyện:

- Cậu Inamori này, nói chuyện chút được không?

"Ông Shofu Kajo, người sáng lập Shofu Kogyo là một nhà kinh doanh hàng đầu. Ông ấy đã tạo nên sự lớn mạnh của công ty bằng việc cung cấp ống cách điện cho dòng điện cao áp, lại có niềm tự hào với kỹ thuật, văn hóa làm gốm truyền thống Kyomizuyaki của Kyoto.

Thời chiến, Shofu đã chế tạo đường ống lọc nước bằng đồ gốm nung thô. Quân đội Nhật đương thời di chuyển từ cựu Mãn Châu (nay là vùng Đông Bắc Trung Quốc) tiến sâu vào Trung Quốc, gặp khó khăn khi tìm nguồn nước uống. Nghe vậy, ông ấy đã cho chất đầy ống lọc nước lên xe tải, dùng máy bơm tạo áp lực vào nguồn nước lấy từ sông để lọc nước thông qua các lỗ nhỏ trong ống gốm, nhờ vậy quân đội có được nguồn nước uống an toàn. Từ đó, ống gốm trở thành quân yếu phẩm trong thời chiến.

Không biết có phải muốn mở rộng công ty đang trên đà thắng lợi hay không mà ông ấy đã mua núi quặng nhưng đào mãi, khai phá mãi mà chẳng thấy gì, tức bị lừa đấy. Từ đó, công ty bắt đầu sa sút. Ông mất trong lúc còn gánh một khoản nợ lớn, công ty Shofu Kogyo cũng tụt dốc, liên tục thua lỗ".

Một lời giáo huấn rõ ràng rằng dù có tài kinh doanh,

lãnh đạo sắc sảo đến đâu đi nữa mà quên mất sự thận trọng, khiêm tốn sẽ dễ dàng sa sút.

Ông Aoyama đã lấy ví dụ đó nhắc nhở tôi thận trọng. Từ đó về sau, vừa tích cực triển khai sự nghiệp, tôi vừa cẩn thận, không tham gia vào các vụ làm ăn không kế hoạch và hơn ai hết, tôi luôn tự nhủ trong lòng không được cao ngạo, nhờ vậy mà công ty tiếp tục phát triển thuận lợi.

Duy trì thành công khó hơn đạt được thành công

Tôi từng được phóng viên truyền hình nổi tiếng Chikushi Tetsuya (1935-2008) mời giảng tại một lớp cao học tại trường Đại học Waseda do ông phụ trách. Tôi đã nói về triết lý kinh doanh của mình, sau đó họ gửi cảm tưởng của sinh viên sau giờ học đến cho tôi. Theo đó, tôi được biết sinh viên đã tranh luận sôi nổi đề tài "triết lý kinh doanh của Inamori Kazuo và Horie Takafumi[1], ai đúng?" Lúc ấy chưa xảy ra sự kiện Livedoor và có lẽ giám đốc (đương thời) Horie Takafumi cũng đã đến giảng tại lớp đó.

Hai nhà kinh doanh, hai cách suy nghĩ, lập trường hoàn toàn trái ngược nhau. Một cho rằng chỉ cần có tiền là có thể làm được bất kỳ việc gì; một cho rằng

[1] Nguyên giám đốc, CEO công ty Livedoor mau chóng nổi tiếng như một nhà kinh doanh trẻ tài năng tại Nhật vào những năm 2001-2006. Sau đó, bị kết tội và bắt giam vì tổ chức kết toán ảo, báo cáo khống.

phải lấy yếu tố con người làm trọng, chứ không phải tiền. Mục tiêu hướng đến "lợi kỷ", "lợi tha" cũng đối lập nhau. Đương thời, ông Horie cũng được xem là thành công, Inamori Kazuo cũng thành công. Dù suy nghĩ đối lập nhưng cả hai đều đạt được thành công nhất định trong kinh doanh. Vậy ai đúng, ai sai?

Nếu chỉ xem xét trong giai đoạn ngắn thì không thể nhận ra sự khác biệt. Nhưng vấn đề là có duy trì được sự thành công đó trong thời gian dài không.

Nếu chỉ cần ưu tú, nhiệt huyết tràn trề, không ngại nỗ lực, cố gắng làm việc, khởi nghiệp và gặp chút may mắn thì có khá nhiều người thành công. Tuy nhiên, từ một thành công nho nhỏ mà nảy sinh ngạo mạn, trở nên kiêu căng tự đắc - có không ít các ví dụ cho việc phá tan sự nghiệp vì chuyện này.

Duy trì thành công còn khó hơn đạt được thành công. Cho dù chỉ xuất phát từ động cơ muốn trở nên giàu có, muốn sống phú quý, muốn nổi tiếng, muốn quyền thế thì có thể nắm bắt được thành công nhất định. Ban đầu như vậy cũng được đi. Nhưng nếu chỉ giữ mục tiêu như vậy thì việc duy trì thành công lâu dài không hề dễ dàng.

Thành công trong kinh doanh, hay chính trị, học vấn không có gì là vĩ đại cả. Không tự mãn với thành công, biết khiêm tốn, luôn tu thân lập chí, chiến thắng bản thân mới là con người vĩ đại thật sự. Những người như vậy lại rất cứng đầu, người khác nhìn vào sẽ thấy

chẳng có gì thú vị. Nhưng phải là một người "chẳng có gì hay ho" như vậy mới duy trì được thành công.

Thắng được bản thân mình không phải là việc đơn giản. Chính vì vậy, cần phải có triết học để nâng đỡ tâm hồn. Saigo đã nói như thế này về "khắc kỷ".

Điều di huấn thứ 22

Vì cố gắng chiến thắng bản mình chỉ trong một thời điểm, trong một tình huống nên khó lòng thành công. Phải luôn luôn phấn đấu tu thân khắc kỷ từ tinh thần.

Điều 22 này bổ sung cho điều 21. Điều 21 có viết để tu thân thì phải khắc phục lòng ham muốn, tà niệm của chính mình. Và con người ta khi nghe như vậy thường nghĩ "rồi, hiểu rồi. Nếu xảy ra vấn đề như vậy thì sẽ lưu ý".

Thế nhưng, thực ra cho dù xảy ra tình trạng như vậy thì không dễ gì ứng phó một cách bất ngờ như vậy được.

Cho nên, điều 22 có viết "khắc kỷ cũng như kềm chế khí tượng". Việc kềm chế bản thân không chỉ là nghĩ trong đầu mà phải được huấn luyện hằng ngày bằng ý chí của chính mình, tập đè nén ham muốn và những suy nghĩ không tốt. Hơn thế nữa, phải biến việc kềm chế đó thành tính cách của mình. Với nghĩa đó mà Saigo đã dùng từ "khí tượng".

Nếu thói quen đó không trở thành tính cách, nói cách khác, không chảy trong máu thịt của mình thì khi xảy ra chuyện, con người dù muốn kềm chế cũng không thể được. Vì vậy, phải tập luyện hằng ngày, thường xuyên nỗ lực kềm chế bản thân, ham muốn.

Không chỉ sử dụng quân tử mà sử dụng cả tiểu nhân để làm việc lớn

Thông thường, các công ty, xí nghiệp tuyển người tốt nghiệp đại học hạng ưu, tức chọn những người có thành tích xuất sắc. Sau đó, vào công ty rồi thì sẽ đánh giá con người theo tiêu chuẩn "làm được việc", "có năng lực" từ đó tuần tự cho nâng bậc, lên chức, có thể làm cả giám đốc.

Đương nhiên người có năng lực tốt hơn người không có năng lực. Tuy nhiên, lối suy nghĩ công nhận giá trị một người chỉ qua tài năng, xếp nhân cách một người vào hạng hai thì tổ chức đó có thể bị ăn mòn. Saigo đã nói như thế này về vấn đề tuyển dụng nhân sự.

Điều di huấn thứ 6

Nếu nghiêm khắc mà quá phân biệt quân tử (người có đầy đủ đức hạnh) và tiểu nhân (người có nhân cách thấp kém) trong tuyển dụng thì ngược lại, sẽ gặp họa. Bởi từ thuở khai thiên lập địa, ở đời mười

người thì hết bảy, tám người là tiểu nhân. Nên chỉ cần nghĩ đến tâm tư của họ, tận dụng sở trường, giao việc để họ phát huy tài năng và kỹ nghệ của họ. Fujita Toko[1] tiên sinh đã nói thế này: "tiểu nhân có tài năng và kỹ nghệ nên phải giao việc cho họ làm. Nhưng không vì vậy mà giao chức vụ bên trên, trọng trách cho họ, có thể họ sẽ phá hoại quốc gia. Nhất định không để họ lên trên".

Tôi luôn nhắc đi nhắc lại khi tuyển dụng, phải xem xét chính người đó hơn là tài năng. Nhưng điều đó không có nghĩa là không dùng người có năng lực.

Trong di huấn có từ "quân tử". "Quân tử" là người có đức, có lòng tin. Và là người có năng lực tuyệt vời. Saigo dành chữ "quân tử" cho những người vừa có tính tình tốt đẹp, được người đời tin cậy, trọng vọng, vừa có tài năng ưu tú.

Còn "tiểu nhân" có thể hiểu là những người có tài năng xuất sắc nhưng chưa chín về con đường tu tập bản thân, không phải là người xấu nhưng vẫn chưa là người tốt.

Quan sát chung quanh ta, hay nhìn trong xã hội, có thể bắt gặp trường hợp những tiểu nhân như vậy làm lãnh đạo. Dù là công ty theo chế độ "sống lâu lên lão

---

[1] Fujita Toko (1806-1855): Học giả phái Mito học, thời kỳ Bakumatsu.

làng" hay xí nghiệp theo chủ nghĩa thực lực, nhưng một khi đã đánh giá theo năng lực thì chúng ta sẽ thường cảm nhận được sự mâu thuẫn giữa địa vị và nhân cách.

Thật ra, nhân cách và địa vị song song nhau. Tức lẽ ra người có nhân cách tốt phải ở địa vị cao nhưng khó khăn là trong thực tế, người quân tử thì ít, còn tiểu nhân thì quá nhiều. Có thể nói đó là tình trạng "có người nhưng thiếu người".

Trong tình trạng như vậy mà không tuyển tiểu nhân, không dùng đến họ thì không thể tạo ra một tổ chức, và không thể làm việc. Tuy nhân cách không được vẹn toàn nhưng người có tài năng, năng lực vẫn có thể phát huy sức mạnh của họ và ta vẫn phải dùng họ - Saigo nói vậy.

Dù không muốn dùng tiểu nhân nhưng không dùng họ thì không làm được việc lớn. Sau khi nhìn được khuyết điểm đó, phải tìm cách phát huy sở trường, năng lực của họ cho tổ chức - đó là công việc quan trọng của người lãnh đạo.

Đặt những người tuy không nổi bật nhưng đầy đủ phẩm chất lên hàng đầu

Tôi xin phép nói chuyện về việc tuyển dụng giám đốc ở công ty Daini Denden (nay là KDDI)

Thời kỳ công ty Denden Kosha (nay là NTT) độc chiếm thị trường điện thoại, cước phí điện thoại rất

đắt đỏ so với Âu Mỹ. Để có giá cước rẻ cần phải có một công ty điện thoại cạnh tranh với Denden Kosha. Đương thời, tôi đã từng kỳ vọng với việc tự do hóa viễn thông, các công ty lớn sẽ bắt tay liên kết với nhau nhưng không có công ty nào xuất hiện. Tôi đành phải xuất đầu lộ diện, xưng tên. Tôi mời chừng mười mấy kỹ sư trẻ của Denden Kosha về công ty, khởi đầu sự nghiệp của Daini Denden với những con người đầy tài năng này làm trung tâm.

Thế là Nippon Telecom và Nihon Kosoku Tsushin cùng lúc tham chiến. Nippon Telecom có Kokutetsu (nay là Công ty đường sắt JR), Nihon Kosoku Tsushin có Bộ Xây dựng (nay là Bộ Giao thông) và công ty xe hơi Toyota hỗ trợ đều là những đối thủ cạnh tranh mạnh. Cùng thời điểm, Denden Kosha khổng lồ cũng tồn tại với tên gọi mới NTT. Daini Denden đã bắt đầu cuộc chiến đầy cam go với 3 đối thủ mạnh nhưng sau đó vẫn phát triển thuận lợi.

Sau đó KDD và IDO kết hợp, Daini Denden thành KDDI, hướng đến sự phát triển cao hơn nữa. Lúc đó, tôi đã chọn giám đốc là một người ban đầu không có gì nổi bật, nhưng là người hội đủ tiêu chuẩn về "đức" phù hợp với vị trí lãnh đạo, được mọi người trong công ty tin cậy, tôn trọng và đánh giá cao.

Cũng có người tài năng xuất chúng, có cống hiến lớn nhưng tôi mạnh dạn bỏ qua. Với những cống hiến đó, tôi đã để họ nắm giữ cổ phiếu trước khi Daini Denden

lên sàn chứng khoán, ưu tiên đầy đủ về mặt vật chất nhưng không đặt vào vị trí lãnh đạo.

Như đã trình bày trong Điều di huấn thứ I, "thưởng cho người có công", với những người như vậy, tặng thưởng bổng lộc, tức trả công bằng tiền nhưng không được trả công bằng chức vụ.

Đã không thể chọn toàn người quân tử mà còn không dùng đến tiểu nhân thì không thể điều hành doanh nghiệp. Nhưng không phải cứ có tài, làm được việc là đặt tiểu nhân vào vị trí lãnh đạo, điều đó sẽ dẫn doanh nghiệp đến con đường sụp đổ.

Phải phát hiện người có phẩm chất đạo đức, và đặt người đó vào chức vụ quan trọng.

Yêu mình không phát sinh việc tốt

Điều di huấn thứ 26

Yêu mình, hay nói cách khác, chỉ cần biết có mình, còn người khác thế nào cũng được là việc tồi tệ nhất. Không học hành tới nơi được, không thành công trong sự nghiệp, không tránh được thất bại, cao ngạo tự mãn với thành tích bản thân, hết thảy đều phát sinh từ một tâm hồn vị kỷ, chỉ yêu bản thân. Vì vậy nhất định không được làm những việc chỉ có lợi cho bản thân.

Con người ta thường cho mình là quan trọng nhất, đáng yêu nhất. Cho nên con người ghét nhất là bị tổn thương hay thiệt hại phần mình. Họ cho rằng mình có năng lực, làm được việc nên tự khen mình, trở nên cao ngạo. Saigo dùng từ "yêu mình" để chỉ những việc đó.

Ham danh vọng, ham địa vị, ham tài sản - như Saigo nói, là những ham muốn xuất phát từ việc cho mình là người quan trọng. Hoặc việc không thành cũng là do người ta yêu cái tôi của mình. Vì hành động với suy nghĩ chỉ biết có mình, tự cho mình là trung tâm nên họ không có được sự hợp tác từ người khác.

Chỉ cần thay đổi "lợi kỷ" - chỉ biết có mình sang "lợi tha" - vì người khác, vì nhân viên, vì xã hội, ta sẽ có được sự tin tưởng và cộng tác từ những người xung quanh, lúc đó dù là công việc hay trong đời sống, mọi việc chắc chắn sẽ tốt đẹp.

Hơn thế nữa, nếu nghĩ "làm lợi cho người khác" và tận lực, hành động tích cực theo suy nghĩ đó thì không chỉ chung quanh mà đến cả trời đất cũng sẽ đứng về phía ta mà giúp đỡ. Chắc chắn ta sẽ thành công.

Điều di huấn thứ 24

"Đạo" là lẽ tự nhiên của đất trời, con người phải đi theo đúng con đường đó, trước tiên phải lấy mục đích kính Thiên. Trời ban tình yêu cho mọi người rất công bằng nên hãy luôn nhớ lấy trái tim yêu mình để yêu người giống như vậy.

Lời răn của Saigo bao gồm cả sự kính trọng trước một sự tồn tại vĩ đại. Vì đất trời vĩ đại yêu hết thảy một cách công bằng, vô tư nên chúng ta cũng phải yêu mọi người bằng chính trái tim yêu bản thân mình.

Thoạt nghe "lấy trái tim yêu mình để yêu người" có vẻ mâu thuẫn với điều 26 đã đề cập - "Yêu bản thân là việc tồi tệ nhất", nhưng thật ra không phải như vậy. Tình yêu ở đây không phải là tình yêu ích kỷ, quá xem trọng bản thân mình mà là tình yêu dành cho người bằng cách tiếp xúc đầy tình yêu thương, từ bi.

Điều này tương tự trong kinh doanh. Ví dụ chúng ta luôn nghĩ cách sao cho có lợi nhất đối với việc kiếm tiền của chúng ta, nhưng thật ra không nên vậy. Cũng như Ishida Baigan[1] thuyết giảng về đạo đức kinh doanh thời Edo như sau "Người kinh doanh thực thụ phải nghĩ về khách hàng và nghĩ về mình", tức phải kiếm tiền thế nào mà khách hàng/đối tác cũng cảm thấy vui - lời giáo huấn sắc bén, đỉnh cao trong kinh doanh.

Nếu muốn kiếm tiền, phải làm sao cho đối tượng kinh doanh của mình, tức khách hàng cảm thấy vui vẻ. Rồi chắc chắn kết quả tốt đẹp sẽ quay lại với mình. Lời nói của Saigo "yêu người bằng trái tim yêu mình" quả thật rất quan trọng trong cả lĩnh vực kinh doanh.

---

[1] Ishida Baigan (1685-1744): Nhà tư tưởng, triết gia thời Edo (là một giai đoạn trong lịch sử Nhật Bản từ năm 1603 đến năm1868).

Điều di huấn thứ 25

Hãy thường xuyên lấy "Thiên", đừng lấy "Nhân" làm đối tượng. Lấy Thiên làm đối tượng để dốc hết lòng thành, không trách cứ người đời mà luôn tự vấn lòng thành bản thân.

Đây cũng là giáo huấn quan trọng trong kinh doanh. Ngay cả những lúc đàm phán kinh doanh, hãy lấy Trời làm đối tượng, chứ không phải người, nghĩa là phải có lòng thành, trái tim chân chính, nói cách khác phải có chính đạo.

Thời kỳ kinh tế bong bóng, từ người kinh doanh bất động sản cho đến trưởng chi nhánh các ngân hàng lớn đều nhiệt tình khuyến khích "mua bất động sản". Toàn nước Nhật trong thời kỳ bong bóng, mua đất đất tăng giá, mua cổ phiếu giá cũng tăng theo, ngân hàng cũng đầu tư để mua đất đai và cổ phiếu, thu về lợi nhuận khổng lồ. Vì vậy khắp nước Nhật điên cuồng chạy theo việc mua bán, đầu tư bất động sản, cổ phiếu. Thế rồi bong bóng vỡ, nhiều người lâm vào cảnh khốn khó. Đó là vì mọi người đã lấy con người làm đối tượng. Họ không có lòng thành, không thành tâm, không tự vấn rằng điều này có đúng với đạo làm người, có hợp đạo lý không.

Khi nghe chuyện kiếm tiền dễ như trở bàn tay, ta thử nghĩ xem có phạm phải đạo lý không. Thử nghĩ xem

việc không cần đổ mồ hôi sôi nước mắt, quay qua quay lại mà có được một đống tiền đó có đúng đắn không. Đương thời, ít người nghĩ thấu đáo như vậy. Mọi người chỉ biết đua theo những câu chuyện kiếm chác mà đối tượng là con người.

Khi nền kinh tế bong bóng vỡ cũng vậy. Đất đai, cổ phiếu rớt giá, mọi người chịu tổn thất và quay sang trách móc người đã mời mọc, khuyến khích mình mua đất đai, cổ phiếu đấy. "Tôi đâu có muốn mua, chỉ tại anh nói mua đi, mua đi, lại còn nói cho mượn tiền nên tôi mới mua".

Đâu phải vậy. Như Saigo đã nói "lấy Thiên làm đối tượng, dốc hết lòng thành, không trách cứ người đời, luôn tự vấn lòng thành bản thân", phải thấy rằng vì bản thân ta lúc ấy không thấu đáo, lòng thành không đủ nên mới phải chịu thất bại, đổ lỗi cho người khác thì thật không chấp nhận được.

Đáng tiếc là trên thực tế, số người có thể nghĩ và nâng tầm tâm hồn như vậy không nhiều, cho nên hồn ma của nền kinh tế bong bóng lại xuất hiện trước mặt chúng ta đây thôi. Đó chính là thế giới hiện tại của con người.

Chương IV

ĐẠI NGHĨA



Đề cao "Kính Thiên Ái Nhân" như là phương châm của Kyocera

Tư tưởng của Saigo mà tôi luôn đề cập triệt để là "Kính Thiên Ái Nhân". Tôi đã lấy những lời Saigo trút hết ruột gan để viết vào những năm cuối đời làm phương châm của Kyocera.

Kính trọng Trời đất, yêu thương con người - Lời răn tuyệt đẹp chạm đến sâu thẳm tâm hồn. "Kính trọng Trời Đất" là sống tốt, sống thật đúng với đạo lý tự nhiên, đúng với đạo lý làm người, tức thiên đạo, có nghĩa là "thông suốt, quán triệt những điều đúng đắn với tư cách làm người". Còn "yêu thương con người"

là bỏ hết tư tâm, tư dục cá nhân, sống với trái tim biết nghĩ đến người khác, vì cái lợi cho người khác.

Tôi vốn sinh ra ở thị trấn Yakushi, thành phố Kagoshima, gần thị trấn Kajiya - nơi sinh tiền của Saigo. Tôi được cha mẹ, thầy cô truyền dạy nhiều điều về Saigo - niềm tự hào của quê hương. Đương nhiên, tôi cũng sớm được nghe lời răn "Kính Thiên Ái Nhân" từ nhỏ.

Trong phòng hiệu trưởng trường tiểu học Nishida có treo một bức thư pháp với bốn chữ "Kính Thiên Ái Nhân", hay trên vách đá đường hầm Iwasaki ở núi Shiroyama - nơi Saigo đã từng cùng bạn bè chạy chơi và cũng là nơi yên nghỉ của ông - cũng có khắc chữ "Kính Thiên Ái Nhân".

Năm tôi 13 tuổi, chiến tranh mới kết thúc nên tôi đã thụ hưởng nền giáo dục tiểu học trước chiến tranh. Thời đại dần dần nghiêng theo chủ nghĩa quân phiệt nhưng trong tâm hồn thơ dại của tôi lúc bấy giờ vẫn cảm nhận được đạo lý bất biến, vượt mọi rào cản biên giới đông tây, quốc gia, nhân chủng, tôn giáo trong lời răn dạy của Saigo.

Tốt nghiệp Đại học, như đã nói, tôi vào làm việc trong Shofu Kogyo. Thời gian đầu mới vào công ty, việc chi trả lương chậm trễ xảy ra thường xuyên, những người gia nhập cùng thời dần bỏ đi. Một mình tôi trụ lại, đắm chìm trong việc nghiên cứu nguyên liệu gốm

sứ đặc thù, nói theo bây giờ là gốm ceramic. Sau đó, tôi cũng đụng độ với cấp trên và nghỉ việc nhưng có bảy người lên tiếng ủng hộ "không thể để kỹ thuật của Inamori chết được. Lập công ty mới đi" và chúng tôi lập công ty Kyoto Ceramic - tiền thân của Kyocera, vào ngày 1-4-1959.

Ngay sau đó, định mệnh khiến tôi được gặp lại "Kính Thiên Ái Nhân".

Một ngày nọ, sau một chuyến công tác với giám đốc Miyaki Otoya - đại ân nhân của tôi, người đã xuất vốn đầu tư khởi nghiệp và cũng là giám đốc đầu tiên của Kyoto Ceramic, ôm một gói đồ đến nói với tôi:

- Inamori này, tôi mua tặng cậu món này hay lắm. Thư pháp của Saigo, đồng hương của cậu nên tôi nghĩ thế nào cậu cũng thích.

Đó là bức thư pháp chép lại bốn chữ "Kính Thiên Ái Nhân" của Saigo. Tôi rơi nước mắt vì cảm kích trước tấm lòng ấm áp của ông Miyaki những ngày đầu lèo lái con thuyền công ty.

Tôi đem ngay bức thư pháp đến tiệm khung tranh để đóng khung và cho treo ở phòng khách công ty. Lúc đó, chúng tôi phải mượn tầng 2 nhà kho công ty điện khí Miyaki để làm văn phòng. Hồi ấy, chúng tôi thường dùng lò sưởi than vào mùa đông nên bức thư pháp bị ngả sang màu nâu nhưng nó vẫn là một bảo vật không gì thay thế được, nay tôi treo trong phòng làm việc của mình.

Như vậy, ở tuổi hai mươi bảy, khi chỉ là một kỹ thuật viên không hơn không kém, tôi được đẩy vào hàng ngũ lãnh đạo công ty, tức từ khoảnh khắc công ty ra đời, nhân viên đã cần vào sự phán đoán kinh doanh của tôi. Chỉ cần một chút sai lầm, công ty nhỏ bé mới thành lập sẽ sụp đổ ngay lập tức.

Chưa từng học kinh doanh, lại không có kinh nghiệm của một nhà kinh doanh, tôi đã từng rất đắn đo, cân nhắc nhiều lần để làm sao phán đoán mọi sự một cách tổng quát. Trong lúc đó, các kế hoạch, dự án cứ liên tục được đưa lên, chờ quyết định của tôi.

Sau một thời gian suy nghĩ, tôi quyết định lấy câu răn dạy được học từ nhỏ với cha mẹ, thầy cô làm tiêu chuẩn phán đoán mọi sự việc "sống đúng với đạo lý làm người". Chưa từng biết gì về kinh doanh, nên tôi dùng luận lý quan[1] cơ bản nhất đã ăn sâu trong huyết quản và trái tim mình để kinh doanh. Thật sự ngoài quan niệm này, tôi không kết hợp thêm điều gì khác nữa.

Lúc đó, tôi nhìn bức thư pháp "Kính Thiên Ái Nhân" được giám đốc Miyaki tặng. "Kính Thiên" tức là "sống đúng với đạo lý làm người" như đã nói ở trên.

"Không sai đâu. Cứ theo lời dạy của Saigo"- khi nghĩ như vậy, tôi quyết định lấy câu này làm phương châm

[1] Là thái độ và cách nhìn căn bản về vấn đề luận lý của con người, tập trung thể hiện ở quan niệm về thế giới, quan niệm về nhân sinh, quan niệm về giá trị.

của Kyocera. Từ đó về sau, tôi cứ theo phương châm đó mà lèo lái công ty và chưa từng lầm đường lạc lối.

Quyết định chấp nhận khó khăn, xác định quan niệm kinh doanh với tư cách nhà lãnh đạo

Kinh doanh cần Đại nghĩa.

Năm thứ ba sau khi lập công ty, tháng 4-1961, xảy ra một sự kiện đáng nhớ.

Mười một nhân viên tốt nghiệp phổ thông trung học mới được tuyển vào năm trước đó tìm đến tôi. Họ nói "chúng tôi vào làm mà không ngờ công ty nhỏ như con kiến thế này. Chúng tôi không thể an tâm làm việc khi cứ phải lo lắng cho tương lai. Đề nghị công ty bảo đảm chế độ tăng lương, tặng thưởng định kỳ. Bằng không, chúng tôi sẽ nghỉ việc ngay hôm nay". Họ chuẩn bị cả tối hậu thư nên sự việc không hề đơn giản chút nào.

Công ty chỉ mới thành lập ít lâu.

Tôi thử thuyết phục họ:

- Tôi không thể hứa chắc được. Chúng ta hãy cùng nhau dốc sức phát triển công ty.

Bọn họ không nhượng bộ:

- Chúng tôi còn phải lo cho cuộc sống của mình. Hãy đảm bảo tương lai cho chúng tôi.

Sau đó, tôi dẫn họ về nhà mình và cùng ngồi vào bàn thảo luận. Lúc ấy, tôi đang sống cùng gia đình

mình ở một căn hộ chung cư nhà nước loại nhỏ gần hồ Hirosawa ở Sagano, Kyoto. Chúng tôi nói chuyện ở đó ba ngày ba đêm.

- Tuy không đảm bảo tương lai cho mọi người được nhưng tôi luôn cố gắng vì mọi người. Mọi người thử tin tôi đi. Nếu tôi có làm gì phản lại lòng tin của mọi người, lúc ấy có giết tôi cũng được.

Đã nói đến mức như vậy nên mọi người đều gật đầu trong nước mắt. Chút loạn nhỏ được thu xếp ổn thỏa, tôi thở phào nhưng đêm đó, không tài nào ngủ được.

Cha tôi vốn là thợ học việc ở nhà in trước chiến tranh, sau được tăng bậc. Lúc tôi vào tiểu học và có chút hiểu biết sự đời thì ông mở nhà in ở nội thành Kagoshima. Tôi nghĩ việc kinh doanh lúc đó cũng tạm ổn.

Nhưng sau đó cả công xưởng bị thiêu rụi, máy móc in ấn bị phá hủy, mọi thứ hóa tro sau một trận không kích. Cha tôi nhụt chí, việc gánh vác gia đình với bảy đứa con trút lên vai mẹ tôi. Anh tôi không tốt nghiệp đại học, em gái bỏ học phổ thông trung học để dồn sức cho tôi vào đại học.

Tôi đi làm ở Kyoto, tuy mỗi tháng có gửi tiền chu cấp nhưng chỉ là một con số ít ỏi. Đến cha mẹ, anh em trong gia đình, tôi còn chưa lo được, lại vừa khởi nghiệp, vậy mà phải đặt tính mạng ra hứa đảm bảo cuộc sống cho những con người xa lạ.

Nói hơi thất lễ chứ thật tình lúc đó tôi đã nghĩ việc kinh doanh, lãnh đạo công ty quả thật điên rồ, ngu ngốc làm sao.

Kyocera là công ty do mọi người lập ra để hỗ trợ, đưa kỹ thuật của Inamori Kazuo ra thế giới. Nghĩa là tuy làm kinh doanh nhưng tôi vẫn theo đuổi lý tưởng của mình với tư cách một kỹ thuật gia và thực hiện điều đó như là mục tiêu của công ty. Thế rồi, chẳng biết tự lúc nào, mục tiêu lý tưởng đó bay đi, thay vào đó, "bảo vệ cuộc sống của nhân viên công ty" trở thành mục tiêu của công ty.

Tôi trăn trở, day dứt trong lòng.

"Nếu quyết tâm theo đuổi lý tưởng của một người làm kỹ thuật, có thể phải hy sinh đời sống nhân viên. Nhưng chẳng phải nhiệm vụ hàng đầu của một công ty là đảm bảo đời sống của nhân viên và gia đình họ, làm cho họ hạnh phúc sao?"

Mỗi lần suy nghĩ như vậy, bức thư pháp "Kính Thiên Ái Nhân" treo trong phòng khách như đang im lặng nhìn xuống tôi. Cứ như thể Saigo đang trò chuyện cùng tôi, "yêu người là việc quan trọng nhất đấy". Sau một thời gian dài suy nghĩ, tôi quyết định.

"Cùng với việc mưu cầu hạnh phúc vật chất lẫn tinh thần cho toàn thể nhân viên, phải cống hiến cho sự tiến bộ, phát triển của nhân loại và xã hội".

Lúc đó, quan niệm kinh doanh của công ty được

hình thành. Không vì lý tưởng của một kỹ thuật viên, cũng không vì tư lợi hay ham muốn cá nhân của một người lãnh đạo mà vì nhân viên, vì mọi người trên thế gian này - đại nghĩa của công ty được xác lập.

Chính vì có đại nghĩa mang tên "quan niệm công ty" này, mọi người trong Kyocera cùng dốc sức, đoàn kết một lòng, khai phá kỹ thuật mang tính sáng tạo, triển khai những công việc đa phương diện. Từ đó trở thành nguồn động lực cho sự phát triển.

Người lãnh đạo phải xác định rõ ràng mục tiêu hướng đến của tập thể. Nghĩa là vừa xác lập mục tiêu to lớn vừa phải tạo ra một tập thể mà ở đó, mọi người cùng cộng hữu, sẵn sàng vui vẻ hiệp lực từ trái tim.

Thành công từ những sách lược thường không lâu bền

Lâu nay chúng ta thường bắt gặp những ví dụ về việc dùng sách lược để mưu cầu lợi ích cá nhân, quên đi đại nghĩa.

Saigo giải thích thế này.

Điều di huấn thứ 34

Thường nhật, không nên tính toán, không nên dùng sách lược. Nhìn những việc làm có tính toán, kết quả rõ ràng là không tốt, thường đem lại cảm giác hối hận. Chỉ có trong chiến tranh là

cần phải có chiến lược. Nhưng ngày thường mà luôn tính toán thì đến khi có biến, lại không nghĩ ra được kế sách hay. Chính nhờ không có kế sách gì mà Gia Cát Khổng Minh mới có thể có được những tính toán siêu phàm lúc có biến. Saigo nói với người em trai Tsugumichi trên đường rút lui từ Tokyo: "ta chưa từng tính toán điều gì dù chỉ một chút nên sau khi rút lui khỏi đây, chẳng để lại vết nhơ. Hãy nhìn cho kỹ".

Doanh nghiệp, công ty thường tồn tại trong cuộc chiến sinh tồn khốc liệt, có thể gọi đó là cuộc chiến tranh "cá lớn nuốt cá bé". Từ đó, tiềm ẩn lối suy nghĩ dùng mọi cách, bất chấp thủ đoạn, miễn sống sót trong cuộc chiến và cho rằng kẻ thua đáng tội. Nhưng tôi không nghĩ như vậy.

Doanh nghiệp, công ty cần có chiến lược, chiến thuật. Phải phác thảo hình ảnh tương lai muốn hướng đến của công ty, quyết định phương châm phát triển, chú trọng vào sản phẩm, dự án nào, và phải làm gì để đạt được điều đó, từ đó sàng lọc và chuyển sang thực hiện. Cần phải có chiến lược, chiến thuật như vậy.

Tuy nhiên, trên thực tế, có không ít những đối sách hèn kém được tung ra chỉ nhằm mục đích bóp chết đối thủ cạnh tranh, ngáng chân công ty cùng lĩnh vực để công ty mình phát triển. Đương nhiên, trong cuộc cạnh tranh gay gắt giữa các đối thủ, tức "tình trạng chiến tranh" như Saigo nói thì đối sách là cần thiết.

Nhưng trước khi làm gì với công ty khác, việc cần làm là phải làm cho công ty mình mạnh lên bằng cách nỗ lực, nỗ lực không ngừng, không chút lơ là hay chủ quan. Một người lãnh đạo công ty chỉ chuyên chăm chăm ngáng chân đối thủ, vắt kiệt đối phương thì công ty đó cũng không thể nào phát triển được. Chắc chắn đến một lúc nào đó sẽ bị chựng lại.

Thành công có được từ những tính toán, đối sách thường không kéo dài. Ta chuẩn bị đối sách thì đối thủ cũng đâu chịu thua, họ cũng lên kế hoạch. Ta đặt bẫy, sau đó sẽ dính bẫy mà thôi. Có thể có được thành công trong chốc lát, nhưng đối thủ chắc chắn sẽ quay trở lại phục thù. Trong lòng luôn tràn ngập nghi ngờ, liên tục căng thẳng, không được phép chủ quan, tình trạng đó sẽ khiến con người ta không còn thời gian cho tâm hồn, lương tâm nghỉ ngơi.

Ở đời có nhiều người thích quay cuồng trong những chiến lược ma mãnh, khôn lỏi đó. Những con người luôn nghĩ về đối sách nhỏ mọn, vừa cười vừa dùng tha nhân làm bàn đạp mà chẳng nghĩ gì.

Ta không được để mình cuốn vào vòng xoáy của họ. "Lưới trời lồng lộng" không để những người như vậy tồn tại lâu.

Chỉ cần ta cố gắng làm tốt những gì ta phải làm. Không cần quan tâm đến chuyện này chuyện kia của người khác, chỉ cần sống thành thật, đó là tất cả.

Điều di huấn thứ 7

Dù là việc lớn, hay chuyện nhỏ đến đâu, phải luôn đi con đường đúng đắn, dốc hết chân tâm, quyết không nghĩ đến những toan tính, giả dối. Phần đông con người ta thường dùng kế sách nào đó một lần được rồi thì nghĩ về sau, chỉ cần tùy tình hình mà bỏ chút công nữa là xong nhưng những lo lắng từ lúc lên kế sách chắc chắn sẽ xuất hiện và đó là lúc con người ta thất bại. Đi con đường đúng đắn trước mặt có thể giống như con đường vòng nhưng chỉ cần tiến lên trước thì ngược lại, sẽ mau chóng thành công.

Saigo nói không được dùng mưu mô để đạt mục đích. Không được lựa chọn thủ đoạn. Phải dốc hết lòng thành mà đi con đường chính trực. Ta có thể thành công trong chốc lát nhờ mưu mô, sách lược nhưng thành công sẽ không dài lâu và sẽ dẫn đến thất bại.

Mặt khác, ông cũng thường nói "không dùng thủ đoạn để đạt mục đích". Trên thực tế, những lúc công việc, đời sống bị chựng lại hay gặp khó khăn thường khiến người ta vẫn hay tự an ủi mình "chỉ lần này thôi" và phạm lỗi, làm việc xấu dù biết không đúng với lương tâm. Trong trường hợp cực đoan hơn, họ tự cho rằng "kết quả tốt là được rồi" và tự thuyết phục mình. Nhưng **dứt khoát, bất kỳ lúc nào, ở đâu, chúng ta phải đi trên con đường ngay thẳng, thành thật hết mình.**

Luôn tự hỏi "động cơ thiện ác, tư tâm sáng tối"

Tư tưởng gia Machiavelli[1] người Ý (1469-1527), người đặt nền móng cho ngành chính trị học cận đại đã luận bàn về kỹ thuật thống trị của người nắm quyền lực trong "Quân chủ luận". Loại bỏ những yếu tố mang tính lý tưởng chủ nghĩa như luận lý, đạo đức khỏi chính trị, khởi lập hiện thực chủ nghĩa, học thuyết Machiavelli từng được cho là chủ nghĩa quyền mưu thuật số không từ thủ đoạn để đạt mục đích. Ngay cả việc quân vương nói chuyện mơ ước, lý tưởng cũng là kỹ thuật thống trị và tạo vị trí trong lòng dân chúng.

Ngược lại, nhà triết học người Anh, James Allen[2] (1864-1912) lại dùng nguyên tắc "Nguyên nhân và kết quả" để đề cập đến sức mạnh tuyệt vời, có thể dẫn con người và xã hội theo chiều hướng tốt đẹp, sức mạnh đó nằm ở "trái tim trong sáng".

Ngay cả trong kinh doanh hay chính trị, vẫn có trường hợp không thành công dù người đó có trong

---

[1] Niccolò di Bernardo dei Machiavelli: nhà ngoại giao, nhà triết học chính trị, nhạc gia, nhà thơ, nhà soạn kịch. Ông được xem là một trong những ông tổ sáng lập nền khoa học chính trị hiện đại, là nhân vật trung tâm của bộ máy chính trị nước Ý thời Phục Hưng. Ông được biết đến với các luận thuyết về chủ nghĩa hiện thực chính trị (tác phẩm *Quân Vương*) và chủ nghĩa cộng hòa (tác phẩm *Discourses on Livy*).

[2] James Allen: từng rời bỏ công việc kinh doanh để sống cuộc đời gắn liền với viết lách và suy ngẫm. Ông là tác giả của những cuốn sách kinh điển trong thể loại duy linh và truyền cảm hứng như *As a man thinketh* (Khi người ta tư duy), *The Path to Prosperity* (Đường tới phồn vinh), *The Mastery of Distiny* (Làm chủ số phận), *The Way of Peace* (Phương pháp hòa bình).

tay tiền bạc, địa vị, năng lực, dù đã vắt óc, lên kế hoạch, tạo chiến lược chiến thuật.

Nhưng ngược lại, người có trái tim cực kỳ trong sáng, suy nghĩ mọi việc một cách đơn giản đôi khi lại có được thành công một cách nhanh chóng bất ngờ. Bởi trong một trái tim trong sáng, trong suy nghĩ thành tâm chứa đựng sức mạnh tuyệt vời. James Allen cho rằng những người đạt thành công lớn nhờ họ xuất phát từ tâm hồn, trái tim chân thành, trong sáng.

Tôi cũng tin chắc rằng những người được gọi là lãnh đạo, trước hết, phải trang bị cho mình trái tim trong sáng như Allen nói chứ không phải là học thuyết Machiavelli. Lịch sử đã chứng minh tiền tài, địa vị, quyền lực, đối sách không thắng nổi một trái tim trong ngần, không gợn đục, không thắng nổi một ý chí thành tâm thành ý. Sự nghiệp vĩ đại thực thụ là sự thành công nhờ vào sự hiệp lực của nhiều người bằng tâm hồn cao quý, thanh khiết.

Điều di huấn thứ 38

"Cơ hội" mà con người ta thường nhắc đến là hạnh phúc, may mắn tình cờ có được. Nhưng "cơ hội" thật sự là những trường hợp xảy ra nhờ những hành động đạo lý, đánh giá thời thế đúng đắn. Những thành công có được từ việc lợi dụng tình thế mà không quan tâm đến quốc gia và dân chúng đều không kéo dài được lâu.

Như đã trình bày trong phần trước, việc Daini Denden (KDDI) tham gia vào lĩnh vực viễn thông xuất phát từ đại nghĩa - cần có nguyên lý cạnh tranh, bài trừ sự độc chiếm thị trường của Denden Kosha (nay là NTT) để giảm cước phí thông tin cho người dân.

Lòng tin đó là sự thật không gì phá vỡ được. Khi tham khảo ý kiến với ông Ushio Jiro - công ty điện khí Ushio, ông Iida Makoto - công ty Secom và ông Morita Akio - công ty Sony, mọi người đã ủng hộ tôi bất chấp đối phương là đại công ty NTT. Cuối cùng, có 250 công ty lớn, nhỏ đã đồng ý xuất vốn giúp tôi.

Cho đến lúc ấy, nửa năm trời tôi luôn tự vấn, hỏi đi hỏi lại bản thân mình mỗi tối, trước khi đi ngủ: động cơ thiện ác, tư tâm sáng tối. "Này Inamori Kazuo, có thật anh làm việc này vì nghĩ đến người dân không? Hay chỉ nói ngoài miệng những điều đẹp đẽ mà thôi? Liệu trong lòng anh không nghĩ đến việc lợi dụng cơ hội này để làm cho Kyocera lớn mạnh hay để làm giàu bản thân sao? Trong anh không có tà tâm muốn nổi bật so với người khác chứ?"

Suốt nửa năm, tôi luôn nghiêm khắc tự hỏi mình như thể đâm dao vào cơ thể. Đến khi tôi có thể tuyên bố, thề với lương tâm rằng "không mảy may có chút tư tâm", tôi quyết định hành động.

Thế nhưng Daini Denden không hề có kiến thức, kinh nghiệm lẫn trình độ kỹ thuật thông tin, cũng

không có mạng lưới truyền thông sợi quang học. Tôi bay đến chỗ Bộ trưởng Giao thông đường sắt để xin họ kéo mạng lưới sợi quang học cho cả Daini Denden, đương nhiên chúng tôi sẽ trả phí sử dụng, nhưng bị từ chối thẳng thừng. Không còn cách nào khác, chúng tôi tự mình xây dựng mạng lưới vô tuyến siêu tần bằng cách dựng tháp sắt, bắt ăng-ten parabol trên các ngọn núi khắp Nhật Bản.

Sau đó, dù bị đánh giá là bất lợi nhất và sẽ sụp đổ trước trong lĩnh vực viễn thông nhưng chỉ có Daini Denden là tồn tại, trở thành KDDI và trở thành công ty duy nhất có khả năng cạnh tranh với NTT, tiếp tục phát triển cho đến ngày nay.

Chúng tôi đạt được kết quả nhờ theo đúng lời dạy của Saigo "thành công có được từ sự lợi dụng thời thế mà không quan tâm đến lợi ích dân chúng nhất định sẽ không kéo dài được lâu". Lòng tin cùng đại nghĩa "vì dân chúng" của tôi chưa từng bị lung lay.

Nói chuyện ngoài lề một chút. Tuy là người sáng lập Daini Denden nhưng tôi không hề có lấy một cổ phiếu nào của công ty. Nếu tôi nắm giữ cổ phiếu trong tay hẳn đã thu được số tiền khổng lồ sau khi công ty tham gia thị trường chứng khoán nhưng khi soi chiếu "động cơ thiện ác, tư tâm sáng tối", tôi không cho phép mình làm điều đó.

Giả sử tôi quên mất chí nguyện khởi nghiệp ban

đầu, nung nấu tư lợi, chạy theo những chính sách khôn lõi vặt vãnh, hẳn KDDI đã không có được sự phát triển như hôm nay.

Chính nhờ vứt bỏ tư tâm, nhất mực gìn giữ chí nguyện mà tôi được nữ thần may mắn mỉm cười.

Phần đông người ta thường thất bại trong việc dấn thân, thử thách, mở ra sự nghiệp mới, chỉ có một số ít trong khoảng chừng một nắm tay là thành công. Tôi tin rằng yếu tố quyết định thành bại là trái tim trong sáng, không tư lợi.

Chương V

ĐẠI KẾ



Những chính sách nhất thời sẽ làm đất nước lâm nguy

Nước Nhật, người Nhật từ đây sắp đến, sẽ hướng về đâu? Chỉ phương diện vật chất đã đầy đủ, thỏa mãn quá rồi nhưng vẫn như một chiếc lá cây trôi lềnh bềnh giữa đại dương, không đích đến. Tôi thấy như vậy.

Dân số nước Nhật đang giảm dần, xã hội đang già hóa. Nếu dân số lao động cứ giảm thế này thì GDP (tổng sản lượng quốc nội) sẽ giảm, thu nhập quốc gia cũng giảm đi. Chưa kể, nếu bỏ mặc số âm tài chính khổng lồ hiện nay, một lúc nào đó Nhật Bản sẽ sụp đổ.

Tình hình quốc tế với sự phát triển mạnh mẽ của

Trung Quốc, Ấn Độ như một thế lực mới, bản đồ kinh tế thế giới đang dần được vẽ lại với sự thay đổi to lớn. Thế giới sau chiến tranh lạnh tuy thời gian đầu có chuyển sang cấu trúc mới với thế lực quân sự áp đảo của Mỹ nhưng với lộ trình như ở chiến tranh Iraq thì dứt khoát lý lẽ của Mỹ không phải là chính nghĩa của thế giới.

Phải cấu trúc một thế giới quan mới phù hợp với thời đại mới. Phải mau chóng, càng sớm càng tốt, nhìn cho ra phương hướng nào người Nhật muốn làm, con đường nào nước Nhật phải đi trong thế giới ngày nay. Đó chính là vấn đề thiết thực nhất dành cho từng người chúng ta và thế hệ kế tiếp.

Thời Duy Tân, từ Bakufu chuyển sang Meiji, mọi quyền lực, quan điểm, trật tự đều đã thay đổi. Sau khi tấm màn Meiji Ishin được kéo xuống nhờ công sức của nhiều người trong đó Saigo làm trung tâm, Okubo Toshimichi và Ito Hirobumi[1] vốn góp công phần lớn cho công cuộc Duy Tân chính trị xuất hiện, đứng giữa vũ đài chính quyền, mau chóng lập nên chính phủ mới, chế độ mới, quốc gia mới. Những công việc được thực hiện như dò dẫm trong bóng tối.

Quan sát tình trạng đó, Saigo chủ trương chính vào lúc mở tấm màn mới phải xác định rõ ràng con đường phải đi, kế hoạch phải thực hiện.

---

[1] Ito Hirobumi (1841-1909): đại chính khách đóng vai trò trung tâm trong công cuộc cải cách Meiji Ishin. Từng 4 lần làm thủ tướng Nhật Bản.

Điều di huấn thứ 2

Nếu không tập trung người tài thành một khối thống nhất, chính quyền không có phương châm rõ ràng, quốc gia không có thể chế nhất định thì cho dù có thu nhận kế sách của bao nhiêu người vẫn không thể xác định nên áp dụng cái nào, bỏ qua cái nào, công việc sẽ không được thu gọn mà bị phân tán, không thể nào dẫn đến thành công. Mệnh lệnh của chính phủ đưa ra hôm qua, hôm nay lại thay đổi thì không thể thống nhất mọi người được, đó là do không có phương châm chính trị.

Khi xây dựng một đất nước Nhật Bản mới, hình tượng quốc gia, hình ảnh đất nước trong tương lai không được vẽ rõ ràng. Không có đại kế cần thiết thì cho dù có tập hợp được bao nhiêu quan chức tài giỏi đi nữa, đất nước vẫn không thể phát triển theo phương hướng tốt được. Saigo đã cảm thán như vậy.

Điều cần thiết phải có không phải là kế hoạch nhất thời trong một khoảng thời gian ngắn ngủi 6 tháng, một năm mà là một thời đại của đất nước Nhật Bản, một đại kế trăm năm cho quốc gia mang tính dẫn đường rõ ràng. Mọi chính sách sẽ phải dựa vào chính mục đích, mục tiêu vững vàng đó. Nếu không có đại kế mà chỉ dùng những chính sách mang tính đối phó thì tương lai quốc gia sẽ nguy hiểm. Điều này cũng rất quan trọng, phù hợp với tình hình chính trị hiện nay.

Đưa ra tầm nhìn minh bạch

Nếu đề cập đến việc lãnh đạo công ty, giám đốc hay người lãnh đạo phải tạo ra tầm nhìn rõ ràng trong 10 năm, 20 năm tới và chỉ ra cho nhân viên thấy. Ấy vậy mà nhiều người may mắn được lên chức giám đốc sau thời gian "sống lâu lên lão làng" chỉ muốn củng cố nhiệm kỳ 2 năm, 4 năm bằng cách "kế thừa phương châm của giám đốc tiền nhiệm".

Đương nhiên, việc kế thừa phương châm của người đi trước hoàn toàn không có gì xấu. Nếu đó là tầm nhìn tương lai rõ ràng, phải kế thừa thì kế thừa thôi. Nhưng nếu nó ít mang tính triển vọng hay mơ hồ thì tôi cho rằng, việc đầu tiên phải làm trên cương vị giám đốc mới là trình bày phương châm của mình thật rõ ràng rằng "tôi muốn dẫn dắt công ty này theo hướng như vầy".

Giám đốc thay đổi mà công ty không thay đổi thì thật kỳ cục. Nếu công ty không có chút thay đổi gì so với thời người ấy làm chuyên môn, làm trưởng phòng, hay làm phó giám đốc thì việc người ấy trở thành giám đốc chẳng có ý nghĩa gì.

Giám đốc phải nhắm đến vai trò làm cho công ty phát triển bằng cách dâng toàn bộ nhân cách của mình cho tổ chức. Người cống hiến toàn bộ bản thân để thúc đẩy tổ chức phát triển là giám đốc. Nếu không gánh vác vai trò đó thì không có tư cách trở thành giám đốc, nếu không hoàn thành vai trò đó thì việc trở thành giám

đốc không có ý nghĩa gì cả. Để tưởng thưởng và bù lại cho trách nhiệm nặng nề đó mà giám đốc được đãi ngộ lương bổng cao, tiền thưởng khi hưu trí là vậy.

Quay trở lại chuyện chính trị.

Saigo đã nêu rõ phải ưu tiên hàng đầu cho cơ sở của quốc chính là "văn", "võ", "nông".

Điều di huấn thứ 3

Căn bản của chính trị là phải thực hiện triệt để 3 việc: thúc đẩy giáo dục để nâng cao học vấn, tăng cường khả năng tự vệ quốc gia bằng việc chuẩn bị quân bị, động viên nông nghiệp để ổn định đời sống. Ngoài ra còn nhiều lĩnh vực khác nhưng hết thảy đều là các phương pháp để hỗ trợ 3 vấn đề trên. Tùy từng thời đại, hay tùy theo biến chuyển của thời đại, trật tự ưu tiên của 3 vấn đề này sẽ thay đổi nhưng nhất định không được để vấn đề này ra sau để thực hiện các chính sách khác trước.

Đây là một nguyên tắc chính trị căn bản vẫn có giá trị cho đến ngày nay. "Hưng văn" là thúc đẩy giáo dục bắt đầu từ việc dạy trẻ em học đọc, học viết, làm toán, học hỏi những kiến thức hiện đại từ phương Tây. Hiện nay việc chấn hưng giáo dục, khoa học kỹ thuật, văn hóa nghệ thuật vẫn là vấn đề của quốc gia.

Tôi cho rằng "chấn võ" mà Saigo đề cập không phải là sức mạnh quân sự để xâm lược mà là khả năng phòng vệ, bảo vệ đất nước. Đương thời, các nước phương Tây hùng mạnh đang tiến hành chính sách thực dân địa, đặt các nước châu Á nhược tiểu dưới sự cai trị của mình nên việc tăng cường sức mạnh tự vệ là đương nhiên. Phải bảo vệ chủ quyền, độc lập của Nhật Bản trước sự uy hiếp quân sự của các cường quốc Âu - Mỹ.

Nhật Bản ngày nay là một quốc gia hòa bình, từ bỏ chiến tranh. Bây giờ mà nói "chấn võ" thì có vẻ như hiếu chiến nhưng để tự mình bảo vệ đất nước thì điều này vẫn còn rất quan trọng. Đồng thời, để bảo vệ đất nước thì không thể chỉ dừng lại ở việc tự vệ dựa vào vũ khí, mà còn phải có chính sách ngoại giao lấy "đức" làm căn bản, tạo dựng mối quan hệ hòa bình với các nước trên thế giới, từ đó xây dựng một đất nước thu phục lòng tin và sự tôn trọng, không bị các quốc gia khác căm ghét. Đó là "chấn võ" mang ý nghĩa hiện đại, không gì khác hơn.

Nông nghiệp trong "lệ nông" (khích lệ nông nghiệp): đương thời, nông nghiệp chiếm sản lượng lớn nhất của đất nước, ngày nay ta có thể hiểu ở đây chỉ toàn thể các ngành sản xuất. Việc chấn hưng sản xuất luôn là trọng trách chính trị, không thay đổi dù ở thời đại nào.

Người đứng đầu phải chỉ rõ đại kế của Nhật Bản

"Một đất nước có thể hưng, vong bởi một người". Như đại thi nhân Trung Quốc đời Tống thế kỷ XI, Tô Tuân - cũng là đại học giả, cha của nhà thơ Tô Thức (Tô Đông Pha) đã tuyên bố: lịch sử nhân loại là lịch sử của người lãnh đạo. Chính vì vậy, chúng ta mới đòi hỏi ở người lãnh đạo đất nước việc chỉ rõ hướng đi của đất nước trước dân chúng.

Điều di huấn thứ 8

Nếu muốn tiếp nhận rộng rãi chế độ các nước, hướng đến văn minh khai hóa thì trước tiên, phải khơi dậy bản sắc quốc gia, dốc lòng làm cho đất nước hưng thịnh, truyền bá phong tục giáo hóa, sau đó dần dần tiếp nhận sở trường, ưu điểm của ngoại quốc. Nếu không, chỉ đơn thuần là chạy đuổi theo sau ngoại quốc, nếu quốc thể suy yếu, phong tục giáo hóa sẽ khó lòng cứu chữa. Và rồi đất nước sẽ gặp nguy hiểm khi bị ngoại quốc chế ngự.

Không chỉ thủ tướng, mà chúng ta đều có việc phải làm. Đó là "hiểu biết Nhật Bản". Đất nước này đã được ra đời, hình thành như thế nào, tổ tiên chúng ta đã làm thế nào để xây dựng đất nước, từ những điều tuyệt vời đến những sai lầm, chúng ta phải biết con đường mà đất nước chúng ta đã đi.

Tình hình giáo dục hiện nay cho thấy sự bất cập trong việc giảng dạy về đất nước Nhật Bản. Chính trong thời đại toàn cầu hóa, nếu không bổ túc đầy đủ, người Nhật sẽ trở thành "ngọn cỏ không gốc rễ" trong thế giới này.

Phải nghiêm túc dạy cho con trẻ biết sự hình thành của Nhật Bản, đặc biệt vị trí của Nhật Bản trong thế giới hiện đại. Từ đó, phải suy nghĩ nước Nhật nên đi con đường như thế nào trong tương lai.

Tôi thấy giáo dục hiện nay né tránh các nghị luận căn bản mà chỉ to giọng hô vang khẩu hiệu cải cách không thực chất. Không xác định được chỗ đứng vững chắc của đất nước mình sao có thể giao tiếp với ngoại quốc.

Saigo đã tỉnh táo đánh giá bản chất của cái gọi là văn minh phương Tây.

Điều di huấn thứ 11

Văn minh là từ dùng để chỉ đạo lý được thực hiện rộng rãi chứ không phải chỉ cung điện nguy nga tráng lệ, áo xống tơ lụa đắt tiền hay vẻ bề ngoài hào nhoáng. Thử hỏi mấy ai biết văn minh là gì, hay man rợ (chưa khai hóa) là gì. Ta đã từng tranh luận với một người. Ta nói phương Tây man rợ nhưng người ấy nói phương Tây văn minh. Tại sao ta nhất định cho rằng phương Tây man rợ ư? Nếu thật sự phương Tây văn minh thì họ đã đem tấm lòng từ bi,

yêu thương mà thuyết phục và dẫn dắt các nước đi con đường văn minh khai hóa. Vậy mà, họ chỉ biết tính toán lợi ích của chính mình mà đối xử tàn nhẫn với các nước chưa được khai hóa, tri thức nghèo nàn, đạo lý còn u mê. Vậy rõ ràng man rợ chứ còn gì nữa? Nói đến đó thì người kia chỉ còn biết im lặng, không đáp trả được gì.

Với Saigo, "văn minh" là hình ảnh xã hội lý tưởng, đầy đủ đạo lý, đạo đức và chế độ ưu việt. Kể từ ngày đô đốc Perry đưa Hắc thuyền tiến vào cảng Uraga[1], thúc ép Nhật Bản mở cửa, sản phẩm văn hóa tiến bộ của Âu Mỹ được đưa vào Nhật Bản. Ngoài ra, nhờ những nhà truyền đạo Kitô giáo tiên phong đến Nhật Bản, văn hóa phương Tây với tinh thần bác ái như một vầng hào quang sáng ngời đối với người Nhật.

Nhưng Saigo không bỏ qua lịch sử viễn chinh, dùng vũ lực với các nước chưa khai hóa, tranh giành bá quyền của các cường quốc Âu - Mỹ.

Đương nhiên, không phải vì vậy mà đánh giá mọi thứ của Tây dương là xấu. Ngược lại, thành thật công nhận những mặt ưu việt của họ như chế độ luật pháp, hệ thống giáo dục và phải có năng lực phán đoán chính xác để tiếp thu. Chứ không phải chỉ nhắm mắt thu nhận từ phương Tây mọi thứ mà không điều tiết.

---

[1] Chỉ sự kiện Kurofune Raiko: chiến hạm do đô đốc người Mỹ, Matthew Cabraith Perry chỉ huy tiến vào Nhật Bản buộc nước này mở cửa thông thương với nước ngoài năm 1853.

Điều di huấn thứ 12

Luật pháp phương Tây thật sự sâu sắc khi lấy tinh thần căn bản khuyên răn, lưu tâm hướng con người đến lương thiện, tránh dùng nhục hình tàn nhẫn. Vì vậy, dù là phạm nhân trong nhà giam vẫn được đối xử tử tế, được phát sách vở khuyên răn, tùy trường hợp còn được phép gặp mặt người thân, bằng hữu. Khi xưa, thánh nhân ra hình phạt cũng là vì xuất phát từ lòng từ bi, buồn thương, lo lắng cho những phận người không nơi nương tựa trong tâm hồn trung hiếu, nhân ái mà rơi vào vòng tội lỗi nhưng không thấy sách vở nào ghi lại thực tế đã đạt được như phương Tây chưa. Ta thật sự cảm nhận văn minh phương Tây ở điểm này.

Đương thời, các nhà tù Nhật Bản chỉ để trừng phạt phạm nhân, chứ không có ý tưởng giáo hóa, hướng thiện cho họ. Đương nhiên, ở châu Âu cũng có nhục hình nhưng quan niệm và chế độ thì tiến bộ hơn hẳn so với Nhật Bản. Hẳn Saigo không quên được ký ức bị đày ra đảo, chịu đựng cuộc sống khổ nhục, bi thảm.

Lúc ấy, khó thấy tinh thần bác ái như vậy trong các quan lại chính phủ Meiji. Chính vì chứng kiến những con người như vậy nên Saigo lo lắng cho sự tồn vong của quốc gia.

Điều di huấn thứ 16

Nếu đánh mất tâm hồn tiết nghĩa, liêm sỉ, sẽ không thể duy trì quốc gia. Các nước Tây dương cũng vậy. Nếu người đứng trên chỉ biết đòi hỏi kẻ dưới chiến đấu vì lợi ích riêng mình, quên mất con đường đúng đắn thì kẻ dưới cũng bắt chước, chạy theo tiền của, đâm ra hẹp hòi, lâu dần không còn trong sạch, lòng tự trọng nữa. Cha mẹ, con cái, anh em tranh giành tài sản, nhìn nhau căm thù. Nếu xảy ra tình trạng này rồi thì làm sao duy trì quốc gia được. Tokugawa[1] **đã thống nhất đất nước bằng trái tim dũng mãnh nhưng bây giờ so với thời chiến quốc, cần phải có trái tim mạnh mẽ hơn thế bội lần mới có thể đối đầu với các nước trên thế giới. Trong cuộc chiến tranh Đức - Pháp, nước Pháp với 300. 000 binh lính và lương thực đủ dùng cho 3 tháng vậy mà vẫn phải đầu hàng là do tính toán tiền của, vật chất sai lầm.**

Nhắc lại chuyện quá khứ, thời phá vỡ xã hội phong kiến Bakufu, bắt đầu xây dựng quốc gia mới có tính trung ương tập quyền với chế độ "haihan chiken" (bãi bỏ chế độ phiên thời Bakufu, thành lập chế độ tỉnh thành). Chế độ sĩ nông công thương tồn tại lâu nay bị

[1] Tokugawa Ieyasu (1543-1616): Chinh di đại tướng quân đầu tiên, thống nhất đất nước Nhật Bản, mở ra thời kỳ trị vì hơn 200 năm của dòng họ Tokugawa.

xóa bỏ, võ sĩ thất nghiệp. Quan niệm dân chúng bình đẳng được đưa ra, có samurai trở thành thương nhân hay nông dân. Có người trước đây là phiên chủ cũng đành chịu mất tài sản, địa vị và trở nên sa sút theo dòng chảy thời đại.

Trong sự hỗn loạn đó, người trên kẻ dưới đua nhau tranh giành quyền lợi, lòng tham, tư tâm nổi lên. Trong thời đại đó, con người đánh mất tiết nghĩa, liêm sỉ trong tâm hồn. Điều này giống với thời đại ngày nay đến mức ngạc nhiên.

Tôi cho rằng thời đại ngày nay cũng giống như thời Meiji Ishin, đang có sự thay đổi lớn. Chính lúc nó đang thay đổi thế này mới là lúc cần dừng lại để bàn cho ra lẽ "đại kế của đất nước".

Tôi nghĩ Nhật Bản phải hướng đến mục tiêu trở thành đất nước có thể vận dụng tiềm lực kinh tế đã phát triển dồi dào của mình để trở thành một đất nước có "đức" với các quốc gia khác, nói cách khác trở thành một quốc gia "phú quốc hữu đức[1]".

Đã đến lúc chúng ta không phải cố gắng nâng tầm Nhật Bản để đạt vị trí cao về sức mạnh quân sự và kinh tế trong thời "cạnh tranh quốc tế" vốn được theo đuổi từ thời Meiji nữa, mà nay đã là thời đại toàn cầu hóa, cường quốc kinh tế số 2 - Nhật Bản phải hợp tác với các

---

[1] Nước giàu có đạo đức.

dân tộc khác trên thế giới hơn nữa, phải cân nhắc vai trò đảm trách được một phần hòa bình thế giới.

Và chúng ta phải tự hỏi liệu Nhật Bản, vốn đã đạt được sự giàu có thuộc hàng đầu trong các nước phát triển mà vẫn tiếp tục hướng đến sự phát triển kinh tế thì có còn đúng đắn không, trong khi trước mắt, nhân loại đang đối mặt với sự giới hạn của tài nguyên trái đất, ô nhiễm môi trường.

Một quốc gia nhỏ bé như Nhật Bản liệu không hợp lực, hợp tác với các quốc gia khác thì có được không?

Nhìn ra ngoài thế giới, vẫn còn rất nhiều quốc gia đang đưa ra mục tiêu cao nhất là thoát nghèo, phát triển kinh tế. Những quốc gia đó sẽ phải tiêu thụ nguồn năng lượng tài nguyên khổng lồ cũng như sẽ phải đối mặt với vấn đề ô nhiễm môi trường. Nếu nghĩ đến những vấn đề này, việc Nhật Bản - vốn đã phát triển kinh tế trước một bước - cần làm không chỉ là chủ trương phát triển kinh tế, để rồi bỏ rơi các nước đang đuổi theo sau.

Nước Nhật đang cần một cách sống "biết đủ" mà đức Phật đã dạy. Đương nhiên, không phải là cách sống héo mòn, không nỗ lực, tự thỏa mãn với vật chất đang có.

Nếu lấy kinh tế làm ví dụ, tổng sản lượng GDP không tăng nhưng công nghiệp mới cứ sinh sôi nảy nở thay thế cho các ngành công nghiệp cũ, ví dụ như hằng số Pi dù không lớn lên nhưng sức mạnh, tính năng thì

không hề mất đi - đó là xã hội kinh tế chúng ta phải hướng đến.

Sau đó, chúng ta phải hướng đến xây dựng một quốc gia dựa trên tiềm lực kinh tế được duy trì ổn định để lấy "đức" làm gốc, kiến thiết quốc gia, cùng tồn tại với các nước trên thế giới, cùng giúp đỡ lẫn nhau.

Tôi cho rằng việc xây dựng đất nước Nhật Bản theo hướng kiến thiết quốc gia "thiện" dựa trên nền tảng "đức" sẽ đem đến một tương lai tươi đẹp cho Nhật Bản khi được mọi người trên thế giới kính trọng, tin tưởng.

Trong *Kinh Dịch* Trung Quốc có viết "tích thiện chi gia, tất hữu dư khánh". Nghĩa là càng tích đức thì nhà đó sẽ có nhiều việc tốt đến. Tương tự vậy, nếu Nhật Bản nỗ lực làm việc tốt thì có thể nhận lại sự giúp đỡ giải quyết những vấn đề ngoại giao và chắc chắn sẽ đem lại những ân đức cho Nhật Bản.

Chỉ cần cách nhìn của các nước đối với Nhật Bản thay đổi thì những thua sút trong vấn đề thông thương mậu dịch hay những khúc mắc với Trung Quốc, Hàn Quốc, hay vấn đề lãnh thổ vốn lâu nay không thể nào nhìn ra cách giải quyết, tức những khó khăn đang bủa vây Nhật Bản sẽ trở nên sáng sủa hơn.

Tôi nghĩ chính việc điều hành đất nước dựa vào "đức" là chính sách bảo an toàn diện nhất của Nhật Bản.

Chương VI

GIÁC NGỘ



"Người không cần tính mạng, không cần danh, không cần cả chức vị, tiền tài"

Điều di huấn thứ 30

Đối xử với những người không màng tính mạng, không cần danh vọng, không cần cả quan vị, tiền tài rất khó. Nếu không có những con người "lớn" như thế sẽ không đạt được thành công trong việc xây dựng đất nước. Tuy nhiên, không thể phát hiện những người như thế này bằng mắt thường. Trong "Mạnh Tử" có đề cập: "ở nơi thiên hạ ở, đứng đúng vị trí trong thiên hạ, làm việc lớn trong

thiên hạ". Lập chí rồi thì cùng dân chúng hành đạo, nếu không có chí thì cần một mình mà đi. Người như vậy thì không làm vấy bẩn thân phận nếu giàu có, quyền uy, cũng không hạ mình luồn cúi nếu xuất thân thấp hèn, nghèo khổ. Ta cũng không thể dùng uy quyền, thế lực để khuất phục những người như vậy. Hỏi ông người như vậy mới đúng là trang nam tử phải không thì ông cười đáp "đúng vậy" bởi người không sống chân chính *thì không thể có tinh thần đó được.*

"Đối xử với người không cần tính mạng, không cần danh vọng, không cần cả quan vị, tiền tài rất khó" khiến tôi như thấu được tâm tư của Saigo. Bản thân ông là người vô tư, có thể tự mình trở về "không". Người vô tư là người không cần tính mạng, không cần danh vọng, không cần cả quan vị, tiền tài, nghĩa là người đã xa rời lòng tham.

Với người có lòng tham chỉ cần cho tiền, cho chức tước thì điều khiển họ dễ dàng nhưng với những người không tham, không thể lay chuyển bằng những toan tính thiệt hơn thì rất khó điều khiển, tóm lại khó khăn từ đầu đến cuối. Vậy ta sẽ lay chuyển những người như vậy bằng gì? Đó là "thành, nhân, nghĩa". Nếu không phải là những người như vậy thì không thể cùng nhau chinh phục khó khăn để đưa sự nghiệp quốc gia đến thành công. Saigo nói vậy.

Từ thời trẻ, tôi đã rất thích câu nói này. Tự bản thân tôi không thành người như vậy được nhưng tôi thường tự nhắc mình và cố gắng đạt được như vậy.

Và tôi cũng đã nghĩ cần phải có những người vĩ đại như vậy để cùng nhau làm nên sự nghiệp. Nhưng trên thực tế khó mà tìm được.

Chuyện xảy ra thời mới thành lập Kyocera, có một người tuổi trung niên vào làm. Vì Kyocera lúc ấy chỉ là một công ty nhỏ, nên tôi có tâm sự với người ấy tâm nguyện của mình. "Nhờ anh làm công việc đơn giản, lem luốc nhưng chúng tôi có lý tưởng của mình. Tôi muốn đưa ceramic trở thành nguyên liệu không thể thiếu trong nền công nghiệp Nhật Bản. Nên chúng tôi cần một kỹ thuật gia ưu việt. Vì vậy chúng tôi mới mời anh".

Người ấy cũng rất cảm kích, nói "một công việc tuyệt vời. Chúng ta cùng nhau cố gắng". Thế rồi những lúc ngồi bàn rượu, ông ấy cũng thường nói "vì giám đốc, tôi sẵn sàng hy sinh cả tính mạng. Nói chết tôi cũng sẵn sàng chết" khiến tôi rất ấm lòng, tin tưởng rằng mình đã tìm đúng người nhưng chẳng được đến một cái vỗ tay, vì một lý do đơn giản, ông ta nghỉ việc.

Ngẫm nghĩ lại, chỉ ngoài miệng thì không thể biết có thật lòng hay không, đọc lại di huấn "bằng mắt thường không thể phát hiện được" thì tôi lại hổ thẹn với sự thiếu sáng suốt của mình.

Trong Điều di huấn thứ 1 đã giới thiệu "người lãnh đạo đứng trên mọi người hãy vứt bỏ tư lợi tư dục mà đi trên chính đạo".

Điều kiện tiên quyết mà người đứng đầu đất nước, đứng đầu công ty phải có là vô tư, tức phải vứt bỏ tư tâm, rời bỏ tư dục. Và hình ảnh hoàn hảo vẽ lên nằm trong Điều di huấn thứ 30 này.

Thử nhìn lại giới chính trị bây giờ xem. Liệu có được bao nhiêu người không màng tính mạng lẫn danh lợi, tài sản, mấy ai có được "tinh thần vô tư"? Những nhà chính trị dốc hết sinh lực, đem cả tính mạng đánh đổi, chấp nhận mất cả tài sản chỉ còn lại cái giếng và vách tường, tức những nhà chính trị "Idobei"[1] đi đâu hết cả rồi? Dân số vừa giảm, vừa già hóa, nguy cơ chế độ bảo hiểm y tế, dân sinh, hưu trí, học lực suy giảm, tội phạm gia tăng, bao nhiêu là vấn nạn. Khi thời đại cần một nhà kiến thiết căn bản có tầm nhìn tương lai chứ không phải đối phó nhất thời, nếu không có người lãnh đạo đầy hào khí như Saigo nói thì Nhật Bản không thể sống thọ đến thời đại tiếp theo.

Tước đi sự giàu có từ dân chúng là sụp đổ

Tài chính Nhật Bản đang đứng trước nguy cơ bị phá vỡ. Nợ quốc gia bao gồm cả địa phương lên đến hơn

[1] Ý nói cuộc sống nghèo khổ. Idobei trong tiếng Nhật là giếng nước và vách tường.

1000 tỷ tỷ yên, và vẫn còn tiếp tục gia tăng. Có thể nói trên đường kinh tế kéo dài từ quá khứ, không có tương lai. Nếu không cải cách thật sự, trong tương lai gần, đất nước này sẽ phải chịu thiệt hại khó lường.

Tôi xin giới thiệu di huấn này cho những người có liên quan đến việc tái thiết tài chính.

Điều di huấn thứ 14

Công việc thu chi, kế toán của quốc gia là căn bản của mọi chế độ. Có thể nói đây là việc quan trọng nhất trong sự nghiệp xây dựng và quản lý đất nước, vì vậy phải vô cùng thận trọng. Nếu phải chỉ rõ phương pháp tổng quát thì không gì khác ngoài việc phải tính toán được thu nhập để điều tiết chi xuất. Dự liệu thu nhập một năm và đưa ra hạn định cho mọi công việc, người quản lý kế toán phải hết mình giữ quy định, không cho phép chi tiêu vượt quá dự toán đã được định ra. Nếu không làm vậy mà chỉ biết phó mặc cho thời thế, để chi vượt quá giới hạn, ưu tiên chi tiêu rồi mới nghĩ cách tính toán thu nhập thì rốt cuộc chỉ còn mỗi cách tăng thuế lên quốc dân. Nếu là vậy thì cho dù có chút tiến triển nhưng thực chất sức mạnh quốc gia sẽ bị xiêu vẹo, khó lòng chống đỡ.

Saigo nhấn mạnh không có cách nào khác việc tính toán thu nhập từ đó đưa ra giới hạn chi tiêu. Lý lẽ

đương nhiên này lại không được xem là chuyện đương nhiên chính là lý do dẫn đến tình trạng tài chính quốc gia Nhật Bản hiện nay. Bây giờ, chúng ta phải học hỏi Saigo, phải nhìn lại và lên tiếng kêu gọi tư thế cần phải có của bộ phận chủ chốt trong việc vận hành đất nước - kế toán.

Kế toán của quốc gia hiện tại khác nhiều với kế toán trong các công ty tư nhân. Tài chính quốc gia tính theo năm, tức không thể chấp nhận việc để lại thặng dư hay tiền lỗ vào năm sau, mà cứ phải dùng bằng hết số tiền đã có - một chế độ tài chính khó chấp nhận.

Gần đây, còn bắt đầu lập bảng đối chiếu vay mượn, nhưng chẳng có gì rõ ràng vì không biết có được bao nhiêu, đang nắm giữ bao nhiêu. Bộ Tài chính lại không công khai cho dân chúng biết mọi số liệu về tình hình tài chính quốc gia. Trong khi đó, các công ty tư nhân phải kê khai từng kinh phí nhỏ nhặt dù quy mô doanh thu có thể lên đến hàng chục tỷ tỷ yên.

Các công chức, chính trị gia ra sức phê phán "so sánh việc vận hành đất nước đang có phúc lợi, quốc phòng với việc vận hành công ty là việc kỳ cục". Nhưng các người hãy nhìn lại. Nếu chi tiêu cho phúc lợi, quốc phòng không khớp với thu nhập thì cũng phải sụp đổ mà thôi. Hiện nay, chẳng phải chế độ lương hưu đang đứng trước bờ vực thẳm đấy sao.

Vấn đề tăng thuế lại được đưa lên bàn nghị sự quốc hội. Để lo liệu phần tăng khổng lồ chi phí bảo hiểm

xã hội do tình tình già hóa và chậm tăng dân số, cần phải có chính sách. Thời Meiji, Saigo nói về thuế như thế nào.

Điều di huấn thứ 13

Bỏ thuế để làm giàu đời sống dân chúng chính là nuôi dưỡng sức mạnh quốc gia. Vì vậy, cho dù quốc gia có nhiều sự việc đáng lo, tài chính thiếu thốn đi chăng nữa vẫn phải gìn giữ chế độ thuế đã được định ra, giai cấp thượng tầng phải chấp nhận tổn thất để hỗ trợ những người ở giai cấp hạ tầng. Cứ nhìn lịch sử từ cổ chí kim mà xem. Thời đạo lý không được xem trọng, tài chính thiếu hụt, không có quan tốt nào lại đi dùng những kẻ khôn lõi để dùng thủ đoạn thu thuế vượt qua thiếu thốn nhất thời cả. Bởi những kẻ khôn vặt đó không từ thủ đoạn, ngược đãi dân chúng bằng cách đưa ra luật thuế không phù hợp, gian dối khiến con người ta không phân biệt hiền ác, người tầng lớp này kẻ giai cấp nọ cắn xé nhau, quan lại và dân chúng trở nên đối lập, cuối cùng là đất nước phân ly, sụp đổ.

Khi tài chính quốc gia gặp vấn đề khó khăn thì người ta hay nghĩ đến cách thu thuế để chấn chỉnh. Đây là việc mà mọi đất nước áp dụng trong mọi thời đại nhưng Saigo đã nói "gìn giữ chế độ thuế đã được định

ra". Thuế không thể là một thứ có thể biến đổi, lúc tăng lúc giảm được. Nghĩa là không thể chỉ vì bức bách tài chính mà người ta có quyền thay đổi chế độ thuế đã được đặt ra từ tính toán chi phí cần thiết để duy trì hoạt động của quốc gia và địa phương.

Tuy nhiên, lâu nay cứ hễ thiếu tiền thì lại có kiểu quan khôn lõi xuất hiện, chọc ngoáy chế độ thuế và cưỡng ép tăng thuế. Thấy vậy, dân chúng lại không muốn nộp thuế, hai bên cứ cố gắng lừa nhau, lòng tin giữa dân chúng và chính phủ suy giảm sẽ khiến đất nước khó khăn hơn.

Thực tế, trong kinh doanh, người của sở thuế thường đi kiểm tra. Nhân viên thu thuế cố gắng thu càng nhiều càng tốt. Và hẳn nhiều người đã từng có kinh nghiệm nhận được lời khuyên từ những người làm công việc kế toán, tính thuế "không để nhân viên sở thuế đến kiểm tra rồi về tay không. Nên có quà cáp". Đến kiểm tra thu thuế mà không thu được đồng nào thì xem như không hoàn thành nhiệm vụ được giao nên họ sẽ cố tìm ra kẻ hở, hay lỗi nào đó để đánh thuế. Nghĩa là phải có chuẩn bị để bắt tay nhân viên thu thuế.

Sở thuế địa phương có nhân viên địa phương, trên đó thì có nhóm nhân viên nhà nước cấp cao đã từng thi đậu kỳ thi biên chế, vào làm Sở Tài chính. Những người này dùng nhân viên tuổi đời từ 50 trở lên, đáng tuổi cha mình làm nhân viên thu thuế. Nghĩa là Lãnh đạo Cục Thuế vụ - người nắm thực quyền trưng thu

thuế của Nhật Bản không biết đến những vất vả của dân chúng, không biết họ đã lao động cực khổ thế nào để tạo ra lợi tức.

Tình trạng tài chính Nhật Bản hiện nay rất đáng lo ngại. Vì vậy, có những người cố tìm mọi cách tăng thuế, và bằng suy nghĩ nông cạn thu được ở đâu cứ thu, thế là cứ tận thu từ các công ty, xí nghiệp đang ra sức đầu tư, đổ mồ hôi sôi nước mắt tạo lợi nhuận. Đó cũng là cách giết đi con gà đẻ trứng vàng, chẳng còn gà cũng chẳng có trứng.

Sự giàu có của đất nước là gì? Nước Nhật đang ôm một cục nợ khổng lồ thì dù có đất đai, rừng rậm quốc hữu cũng chẳng có ý nghĩa gì. Không rõ chính phủ có bao nhiêu tòa nhà nhưng nói gì thì nói, rõ ràng, sự giàu có của chính phủ là rất nhợt nhạt.

Thực tế, sự giàu có của đất nước chính là sự giàu có mà quốc dân có được. Nếu làm tăng sự giàu có của dân chúng, đất nước cũng sẽ phồn thịnh từ nguồn thuế thu được. Việc vận hành đất nước bằng cách tận thu, vắt kiệt nguồn tài chính trong dân chúng cũng giống như một người đang tự ăn mòn mình.

Cứ thu nhập thiếu hụt là tranh cãi về tăng thuế lại nổ ra ầm ĩ. Nhưng cũng như Saigo đã nói "giảm thuế để dân giàu sẽ nuôi dưỡng quốc lực ngay" - chính nỗ lực làm giàu cho dân chúng là việc xác lập chế độ thuế ổn định và sẽ làm cho đất nước giàu có.

Saigo nói thậm chí cả chi phí cho quốc phòng cũng phải trong phạm vi kế toán, nhất định không được trong tư thế hư ảo.

Điều di huấn thứ 15

Quân số thường trực, tức sức mạnh quốc phòng vẫn phải nằm trong phạm vi tài chính, không được mở rộng quân bị, phô trương thanh thế. Chỉ cần nâng cao tinh thần binh sĩ, xây dựng quân đội tinh nhuệ thì dù ít quân và phải đối đầu với ngoại xâm vẫn có thể ngăn chặn được uy hiếp từ bên ngoài.

Đương thời, quân Nga tiến xuống phía Nam và tấn công Nhật Bản từ bán đảo Triều Tiên. Các cường quốc Âu Mỹ như Anh, Mỹ thì kéo quân hạm, dùng vũ lực đòi Nhật Bản thông thương. Vì tình hình quốc tế lúc bấy giờ như vậy nên phải tăng cường quân bị.

Người ta tranh luận về việc sử dụng vũ khí tiên tiến để đảm bảo phòng vệ Nhật Bản toàn vẹn. Trước xu hướng chấp nhận vay nợ để tăng cường quốc phòng, Saigo vẫn một mực cảnh cáo phải tăng cường quân bị trong phạm vi tài chính cho phép, còn nếu phô trương thanh thế hư ảo chỉ làm cho đất nước lâm nguy thêm mà thôi. Số lượng quân nhân hay quân hạm có ít, có thiếu cũng được nhưng chỉ cần huấn luyện sao cho tinh nhuệ thì không sợ bị các cường quốc uy hiếp.

Tuy thân hình to lớn nhưng Saigo là người cực kỳ thận trọng và tinh tế. Ông có đầy đủ tiết độ, sự thận trọng đáng ngưỡng mộ.

Công chức nhà nước là đầy tớ của nhân dân

Điều di huấn thứ 31

Những người sống đúng theo đạo nghĩa sẽ không bất mãn khi bị thiên hạ phê phán, cũng không thỏa mãn với bản thân mình khi được khen ngợi, bởi họ tin tưởng sâu sắc bản thân mình. Phương pháp để trở thành người như vậy là đọc và thấm nhuần bài văn ca tụng Bá Di[1] của Hàn Văn Công (Hàn Dũ, nhà văn đời Đường)

Saigo nói người tham gia công việc quốc gia với lý tưởng chính đạo thì không vui, không buồn vì những việc nhất thời, hay vì dân chúng phê phán, khen ngợi mà phải nhìn rõ đạo nghĩa mình đang tin tưởng, vì quốc dân mà ra sức làm việc công.

Điều đó có nghĩa là người làm quan, là người phụng sự dân chúng và phải vì dân chúng. Quan lại, tức công chức biên chế nhà nước đang làm việc cho ai? Phải

---

[1] Bá Di - Thúc Tề: anh em nổi tiếng nhờ sự trung thành với nhà Thương, Trung Quốc. Đời sau thường dùng hình ảnh Di, Tề để nói về việc đi ở ẩn.

làm việc vì dân chúng, phải đảm bảo cuộc sống thịnh vượng, bình an của dân chúng chính là nhiệm vụ vốn có của nhân viên nhà nước - những công bộc của nhân dân.

Tuy nhiên, ý thức okami (giao trách nhiệm cho cấp trên) vốn mạnh mẽ ở Nhật Bản do tính chất lịch sử nên lối suy nghĩ "làm việc vì đất nước" vẫn còn bám rễ trong giới quan chức. Từ đó họ cho rằng người dân phải chịu hy sinh vì đất nước và có ảo giác rằng họ - những người được giao phó công việc vận hành đất nước - những quan chức, là người thống trị dân chúng.

Nhưng, công chức nhà nước không phải là đầy tớ của quốc gia mà phải là đầy tớ của nhân dân. Quan chức, nhân viên công vụ phải tiến hành công việc theo một quy chuẩn duy nhất là "có tốt cho dân hay không?"

Trong lịch sử vương triều Trung Quốc, Đường Thái Tông được xem là minh quân khi trị vì một triều đại Trinh quán chi trị (627-649) bình an, thịnh vượng, trùng với thời đại thái tử Shotoku ở Nhật. Cuốn sách tổng hợp tư tưởng chính trị của Đường Thái Tông là *Trinh Quán Chính Dụng*. Đây là cuốn sách không chỉ ở Trung Quốc mà cả ở Nhật cũng được xem là sách chính trị kiểu mẫu, các quan lại phải đọc và được truyền tụng lâu dài.

Điều đầu tiên được đề cập trong quyển sách này là: "Đạo của người quân tử là lo cho cuộc sống bá tánh".

Quốc vương, tức người đứng đầu, thống lĩnh quốc dân trước hết phải nghĩ đến bá tánh, tức đại chúng, quốc dân đại chúng, phải lấy dân làm trọng.

Tiếp theo, "làm tổn hại lợi ích bá tánh sẽ bị sụp đổ". Nếu người làm quan không những không lấy dân làm trọng mà còn khiến dân chúng lâm vào cảnh lầm than thì kế quả thất bại sẽ đến với họ.

Sách còn đề cập đến việc dùng người tài làm quan. "Cái ăn cái mặc của chúng ta là từ bá tánh mà ra. Kẻ dưới dâng lên người trên nhưng người trên chưa đáp lại được ân nghĩa đó. Vì vậy, lựa chọn hiền tài trong dân chúng cũng là để bá tánh có được cuộc sống an vui".

Quả thật là danh ngôn, những lời lẽ đạt đến tận cùng. Chính nhờ có một người làm vua, người đứng đầu có được suy nghĩ này mà Trung Quốc đã có được một thời kỳ thiên hạ thái bình như vậy.

Có cả lời Thái Tông căn dặn quan lại "công khanh phải giảm tư, phục vụ công, gìn giữ đạo lý". Nghĩa là phải vứt bỏ tư tâm, cái tôi ích kỷ mà hết mình phục vụ xã hội, đi con đường đúng đắn của đạo làm người.

Sách lại có viết "người nào luôn nghĩ đến thái bình của quốc gia là người luôn tích đức" - đây là lời tâu của hiền thần gián quan Ngụy Trưng[1] luôn túc trực bên Thái Tông để can gián vua, tránh mắc sai lầm. Nếu

[1] Ngụy Trưng (580-643): được coi là vị gián quan nổi tiếng nhất trong lịch sử Trung Quốc nhờ sự thẳng thắn và sáng suốt, ông còn là một nhà sử học có tiếng đầu thời nhà Đường, chủ biên bộ sách *Tùy thư*.

mong đất nước an lạc thì trước hết, người làm vua quan phải tích đức, tu thân.

Nghĩa là đứng ở vị trí phải làm cho dân chúng an vui thì quan lại không chỉ nâng cao tay nghề mà bản thân phải tu thân tích đức, bằng không sẽ không có được lòng tin của dân, từ đó khó mà trị nước.

Để tạo một thời đại thái bình, quả thật tùy thuộc vào con người và tư tưởng của họ.

Chương VII
VƯƠNG ĐẠO



Hãy đi trên vương đạo, dũng cảm giao tế

Ngày nay, siêu cường Hoa Kỳ đang mắc kẹt trong cuộc chiến Iraq[1], trật tự thế giới mới được tạo ra, tình hình thế giới thay đổi chóng mặt. Trong môi trường như vậy, Nhật Bản phải ứng xử thế nào với các nước. Sau khi suy nghĩ thấu đáo, tôi cho rằng thời kỳ phải bày tỏ với thế giới đã đến.

Nội chính hay ngoại giao, căn bản là đi con đường đúng đắn. Nếu chúng ta dùng đối sách để đánh gục đối thủ, hắn sẽ phải đón nhận đòn đau tương tự. Nếu dùng

---

[1] Sách được xuất bản tại Nhật năm 2007, lúc đó chiến tranh Iraq (2003-2010) vẫn chưa kết thúc.

sức mạnh sẽ bị người xa lánh. Nếu đối mặt mà dò hỏi thái độ, sắc mặt đối phương, sẽ không nhận được lòng tin. Và quan hệ giữa quốc gia với quốc gia cũng vậy. Nếu chúng ta cương quyết giữ vững lập trường đúng đắn, sẽ xây dựng được mối quan hệ tin cậy.

"Chính đạo" mà Saigo nói không phải là con đường đúng đắn đối với riêng đất nước ta, đối với riêng cá nhân mà là con đường đúng đắn không hổ thẹn với trời đất và lương tâm làm người.

Điều di huấn thứ 17

Nếu không có được tinh thần quyết liệt theo đuổi con đường đúng đắn, dù có vấp ngã hay đất nước phải lầm than thì không thể giao tế bình đẳng với nước ngoài. Nếu khiếp sợ thế lực của ngoại quốc, chỉ mong cầu việc viên mãn mà bẻ gãy ý định *của mình, theo lời ngoại quốc thì sẽ bị họ lấn lướt, quan hệ thân mật bị phá bỏ, cuối cùng dẫn đến kết quả bị ngoại quốc áp chế.*

Quan hệ ngoại giao là phải giữ vững chính đạo, đạo lý ở đời và dũng cảm đấu tranh giao thiệp. Ví dụ cho dù đất nước có thể rơi vào nguy cơ chiến tranh nhưng vẫn phải tiến lên đi con đường đúng đắn, phải giao thiệp bình đẳng, quyết không bẻ cong ý chí vì sợ, dù có bị nước ngoài yêu cầu những điều vô lý thì vẫn chủ

trương dùng đạo nghĩa đúng đắn từ đầu chí cuối. Saigo nói vậy.

Trên thực tế, cứ hễ có chuyện gì thì các chính trị gia và quan chức lại đem "lợi ích quốc gia" ra và tìm cách bảo vệ nó. Nhưng "lợi ích quốc gia" mà mọi người nói đó chỉ là bộ mặt quốc gia mà thôi. Phải tạo thể diện quốc gia, không để ngoại quốc xem thường - tôi cho rằng đây chỉ là những lời ngớ ngẩn.

Người Nhật Bản phải thoát khỏi lối suy nghĩ lấy "lợi ích quốc gia" vô nghĩa làm hàng đầu đó. Phải thoát khỏi tầm nhìn cố định được hình thành trong 60 năm sau chiến tranh bao gồm cả việc bảo vệ vị trí cường quốc kinh tế mà phải nghĩ đến phương pháp ngoại giao với một hình ảnh quốc gia mới.

Xoay quanh Kenkan tiết sứ luận, chân ý của Saigo bị hiểu nhầm

Điều di huấn thứ 18

Khi đề cập đến việc nước, đáng lưu ý nhất là nhiệm vụ của chính phủ. Cho dù bị nước ngoài xem thường hay toàn thể quốc gia có sắp sụp đổ đi nữa, chính phủ vẫn phải tận lực, hướng đến con đường đúng đắn, đạo nghĩa mà đi. Lúc nói chuyện tài chính, tiền bạc, của cải thì ra vẻ anh hùng hào kiệt nhưng đến khi đụng đến vấn đề gay go, đổ máu thì co rúm người lại, chỉ mong nhắm mắt cho qua chuyện. Nếu vì sợ

một chữ "chiến" mà quên mất nhiệm vụ căn bản của một chính phủ thì chỉ như một sở quản lý thương mại chứ có còn là chính phủ một nước đâu.

Thời Edo Bakufu, chính phủ Triều Tiên thường cử đoàn sứ giả sang Nhật Bản định kỳ, giữa Nhật Bản và Triều Tiên có mối quan hệ thân giao. Nhưng khi Nhật Bản chuyển sang chính phủ Meiji, nước Nhật như chạy theo văn hóa phương Tây khiến chính phủ Triều Tiên xem thường. Nước Nhật vốn có nền văn hóa nho giáo, Khổng giáo, nền văn hóa Đông dương tuyệt vời nay bị biến chất theo văn hóa Tây dương. Không chỉ mặc Âu phục, sinh hoạt theo lối Tây phương, khiêu vũ ở Rokumeikan[1] mà đến tinh thần cũng đã bán đứng cho Tây dương.

Vì vậy, khi chính phủ Nhật Bản gửi sứ giả sang Triều Tiên về vấn đề thông thương, phía Triều Tiên từ chối giao tiếp. Chính phủ Nhật Bản tức giận trước sự khinh mạn làm mất thể diện ngoại giao đó. Có ý kiến cho rằng nếu đã có hành động vô lễ như vậy thì phải kéo quân, tàu chiến đi đàm phán. Thế rồi Saigo lên tiếng "tôi sẽ đi".

Saigo đưa ra lập trường "tôi không dẫn theo binh sĩ, cũng không đi tàu chiến. Tôi sẽ đi một mình, không

[1] Tòa nhà dùng để tiếp đãi quan ngoại giao, quốc khách do chính phủ Minh Trị dựng nên. Đây được xem như là biểu tượng Âu hóa hàng đầu thời bấy giờ.

vũ khí, đường đường đi trên chính đạo mà phải trái với chính phủ Triều Tiên. Chỉ cần phân tích cho họ thấy hành động đó là không phải phép lịch sự, chắc chắn họ sẽ hiểu ra".

Nhưng trong chính phủ có người lên tiếng phản đối việc lên đường không tấc sắt trong tay này.

- Sẽ bị giết, chắc chắn họ sẽ không nghe những lời phải trái đó. Phải dắt theo quân lính, đi chiến hạm đến để họ thấy cái uy của nước chúng ta mà nói chuyện.

- Như vậy chẳng khác nào dọa nạt, thị uy với họ. Kết quả là sẽ dẫn đến chiến tranh, không chút tình cảm nhân nhượng. Mục đích của tôi không phải là chiến tranh. Tôi sẽ đi một mình.

- Chẳng may bị giết thì sao?

- Nếu Triều Tiên phi nghĩa phi lễ, ra tay giết tôi thì lúc đó hãy kéo quân đi đánh. Chứ ngay từ đầu chúng ta đem quân đi như thế gây chiến thì sẽ xảy ra chiến tranh. Tôi không có ý đồ gây chiến.

Điều di huấn thứ 18 đã thuật lại bối cảnh lúc bấy giờ. Tức khi bàn bạc thì ai cũng lên giọng anh hùng hào kiệt nhưng khi Saigo nói đơn thân, không vũ khí lên đường thì các vị tiền bối Meiji lại run sợ, ngăn cản.

Chưa kể, lời nói "nếu tôi bị giết, lúc đó hãy đem quân đi đánh" của Saigo lại bị tam sao thất bản, bị hiểu nhầm thành "chinh Hàn luận" để đánh Triều Tiên trong khi ý định thật sự của Saigo không phải như vậy.

Hãy đi con đường quốc gia giàu có cao quý được thế giới kính trọng

Mối quan hệ với nước ngoài - nơi nhân chủng, dân tộc, lịch sử, chế độ khác nhau và chủ nghĩa, chủ trương, ý thức hệ cũng khác nhau - luôn là vấn đề khó dù ở thời đại nào. Nếu từng quốc gia chỉ biết đặt lợi ích quốc gia lên đầu thì không thể thống nhất được việc gì. Việc đụng độ cũng là chuyện bình thường khi các quốc gia đều có cái tôi của riêng mình. Thử nhìn quan hệ giữa Nhật Bản, Trung Quốc và Hàn Quốc gần đây, có thể thấy khuynh hướng đó.

Nhưng ngay cả toàn thế giới với bao nhiêu điều khác biệt vẫn có những điểm chung. Đó là chính nghĩa, công minh, công bằng, bác ái, thành thật v.. v.. tức những giá trị tinh thần của một con người, là đạo đức.

Điều di huấn thứ 9

Trung hiếu, nhân nghĩa, giáo hóa là ba đạo đức căn bản trong chính sự, có giá trị muôn đời, không thể đánh đổi được dù ở bất kỳ đâu trên thế giới này - đó là "đạo". Mà "đạo" là lẽ tự nhiên của đất trời, ngay cả ở phương Tây cũng không khác.

Nếu người đứng đầu đất nước luôn lấy ba đạo đức trung hiếu, nhân nghĩa, giáo hóa làm lòng tin thì việc hiểu nhau không còn khó. Chỉ cần chuyển thành câu chuyện một cá nhân phải sống sao cho đúng đạo làm người thì có thể giải quyết hết phân nửa các tranh chấp giữa các quốc gia. Không phải là dùng mưu đồ, đong đo lợi ích mà nói chuyện với nhau về một điểm chung "là người thì phải sống thế nào?" Tôi tin rằng nếu làm được vậy thì mối quan hệ tốt đẹp giữa các quốc gia không còn là giấc mơ.

Năm 2004, tôi có cơ hội làm diễn giả tại cơ quan giáo dục trường Đảng Trung ương dành cho các cán bộ của Đảng Cộng sản Trung Quốc với đề tài "người lãnh đạo phát triển".

Trung Quốc sẽ phát triển thành cường quốc kinh tế trong vòng 10 năm, 20 năm nữa. Đồng thời, sức mạnh quân sự cũng sẽ phát triển mạnh mẽ. Trong tình hình đó, việc Trung Quốc sẽ chọn con đường như thế nào đều là mối quan tâm chung, cũng là chìa khóa xoay chuyển của toàn thế giới. Sau khi trình bày như vậy, tôi liên hệ với bài giảng rằng tương lai Trung Quốc sẽ được mong chờ là một trong số ít cường quốc của thế giới biết sẻ chia, đối xử khiêm nhường với các nước lân cận. Trong bài giảng, tôi có giới thiệu phát biểu của Tôn

Văn[1] - cha đẻ của Cách mạng Trung Quốc - trong buổi diễn thuyết ở Kobe ngày 28-11-1924.

"Văn minh vật chất của Tây dương là văn minh khoa học, trở thành văn minh vũ lực đàn áp châu Á. Đây là "văn minh bá đạo" mà Trung Quốc cổ xưa có nói, nhưng ở Đông dương có nền "văn hóa vương đạo" ưu việt hơn thế. Bản chất của "văn hóa vương đạo" là đạo đức, nhân nghĩa. Dân tộc Nhật Bản vừa đưa "văn minh bá đạo" của Âu - Mỹ vào nước mình vừa nắm giữ bản chất văn hóa vương đạo châu Á. Tương lai, Nhật Bản trở thành chú khuyển giữ nhà cho bá đạo Tây dương hay là bức tường chắn của vương đạo Đông dương - điều này đòi hỏi sự suy nghĩ kỹ càng, thận trọng của chính quốc dân Nhật Bản".

Và tôi kết thúc bài nói chuyện như thế này: "Đáng tiếc là Nhật Bản đã nhanh chóng thẳng tiến vào con đường bá đạo, để đón kết cục 1945. Mong là Trung Quốc sẽ đi con đường vương đạo".

Chiều hôm đó, tôi hội đàm với Phó chủ tịch nước Tăng Khánh Hồng[2]. Ông ấy đọc bản thảo nội dung nói chuyện của tôi và nói đã chuyển cho chủ tịch Hồ Cẩm Đào[3] cùng các cán bộ Đảng. Sau đó ông ấy còn nói thế này:

---

[1] Tôn Văn (1866 -1925) là nhà cách mạng dân chủ, người lãnh đạo cuộc cách mạng Tân Hợi năm 1911 lật đổ triều đại Mãn Thanh và khai sinh nước Trung Hoa Dân Quốc. Ông được người Trung Hoa tôn là "Quốc phụ".

[2] Tăng Khánh Hồng (1939 -): từng là Ủy viên thường vụ Bộ chính trị, Phó Chủ tịch nước Trung Quốc nhiệm kỳ 2003-2008.

[3] Hồ Cẩm Đào (1942 -): Tổng Bí thư nhiệm kỳ 2002-2012, Chủ tịch nước Trung Quốc nhiệm kỳ 2003-2013.

- Ông Inamori, nước chúng tôi nhất định không đi con đường bá đạo. Chúng tôi sẽ đi con đường vương đạo, ông yên tâm đi.

Ông Phó chủ tịch đã không hề tỏ thái độ khó chịu trước ý kiến của một lãnh đạo công ty đến từ Nhật Bản, ngược lại, rất vui vẻ nói vậy. Tôi vừa bắt tay ông ấy vừa cảm nhận khoảnh khắc được nhắc nhở ngược lại.

- Chính Nhật Bản sẽ phải quyết định chọn vương đạo.

Bình thường, người ta hay nghĩ ngoại giao là cuộc tranh chấp quyền lợi giữa hai nước thông qua tính toán quyền mưu thuật số trong tình trạng lợi hại đối lập. Nhưng Saigo đã đem những đạo đức thông thường của một con người là "trung hiếu, nhân ái, giáo hóa" vào cả thế giới ngoại giao. Tôi cũng cho rằng không có gì sai lầm trong tư tưởng này cả. Tôi cho rằng việc có nỗ lực tìm hiểu, lý giải đối phương một cách sâu sắc hay không sẽ đưa ra những khác biệt lớn trong kết quả ngoại giao.

Cả đời Saigo chưa từng đi châu Âu, nhưng giả sử ông từng tận mắt chứng kiến châu Âu đi nữa thì lòng tin đó vẫn không hề bị lung lay. Bởi ông không phải hạng người nông cạn, chỉ vừa thấy điều gì mới mẻ là vội thay đổi cách suy nghĩ.

Saigo nhìn sự vật từ điểm xuất phát - con người phải sống thế nào - nên nhất định không thể bị xô dạt bởi những bóng bẩy, nhạt nhẽo bên ngoài. Chính vì vậy,

Saigo đã có thể tỉnh táo quan sát kỹ thuật, văn hóa Âu Mỹ được truyền bá đến Nhật Bản.

Điều di huấn thứ 10

Khai phá trí tuệ con người là khai phá lòng ái quốc, lòng trung hiếu. Nếu đường đi làm người minh bạch, tận lực vì quốc gia, cần mẫn vì gia đình thì hết thảy sự nghiệp sẽ tiến bộ theo suy nghĩ đó. Còn nếu chỉ biết trầm trồ trước thành tựu điện tín, đường sắt, máy chạy bằng hơi nước v.. v.. mà không quan tâm đến sinh hoạt thường ngày, không màng lý lẽ lợi hại, tổn thất ra sao, chỉ nhắm mắt chạy theo bắt chước phong cách ngoại quốc từ nhà cửa cho đến cả đồ chơi, đua đòi xa hoa không phù hợp thân phận, tiêu xài phung phí thì sức mạnh quốc gia sẽ yếu đi, lòng người sẽ nông cạn, rốt cuộc Nhật Bản chỉ còn con đường sụp đổ mà thôi.

Thời hiện đại, mô hình sản xuất đại trà kiểu Mỹ với lượng tiêu thụ cực lớn là sự phát triển kinh tế. Cứ có sản phẩm mới là người ta đua nhau mua mới, vứt bỏ cái cũ, cứ như thể tiêu thụ là đức tính tốt đẹp. Xài một lần rồi vứt, hay lãng phí hay gì đi nữa nhưng tiêu thụ không được mở rộng thì kinh tế không phát triển. Cứ như thể đất nước này đã bỏ quên đâu đó tâm hồn đạo đức trân trọng cái đẹp, giữ gìn đồ vật.

Mô hình phát triển kinh tế dựa trên tiêu thụ và tiêu thụ, đang sắp đón nhận thời kỳ thay đổi. Kinh tế Nhật Bản phát triển tiếp tục là điều không thể, chỉ cần nghĩ đến vấn đề môi trường trái đất thì sự phát triển kinh tế thế này là không tưởng.

Bây giờ là lúc đặt ra vấn đề Nhật Bản có thể tồn tại với tư cách là một quốc gia cao quý hay không? Chắc chắn, nếu nói về sức mạnh kinh tế quốc gia thì GDP đã bị Trung Quốc vượt qua. Có cạnh tranh về quy mô kinh tế cũng không được. Vì vậy, cần phải nghĩ xem liên kết với các nước đang phát triển kinh tế cực nhanh như Trung Quốc và các nước khác như thế nào để có thể cống hiến cho thế giới.

Trong chương V, tôi đã đề cập từ nay về sau, Nhật Bản nên hướng đến hình ảnh quốc gia "phú quốc hữu đức", vẽ lại một "tố phong gia"[1] lúc xưa.

Thời xưa, ở các vùng quê, làng mạc có những nhà được gọi là "đốc chí gia"[2] hay "tố phong gia". Tuy không giàu có thượng thặng nhưng cũng ở mức có của ăn của để, có lịch sử gia phong, có giáo dục, có khí phẩm cao quý, uy nghiêm. Hơn hết thảy, những gia đình đó không có sự tham lam vật chất, chạy đua quyền lực, ngược lại biết giúp đỡ người khác như trả tiền học phí cho con nhà nghèo nên được người chung quanh tôn kính.

---

[1] Phú hộ.

[2] Nhà từ thiện.

Tôi cho rằng Nhật Bản phải đạt được sự tồn tại như một "tố phong gia" trong ngôi làng thế giới này. Được vậy, chắc chắn Nhật Bản sẽ được cả thế giới kính trọng, tin cậy. Tôi nghĩ đây chính là "vương đạo" mà quốc gia Nhật Bản phải theo.

Chương VIII

LÒNG THÀNH



Hãy là người cực kỳ thành thực với lòng thành trong sáng

Saigo luôn nghĩ trái tim chân thành của con người là thứ quan trọng nhất và ông tự mình mài giũa lòng thành để làm gương. Trong thời kỳ đất nước chuyển biến lớn lao từ thời Edo sang Meiji, ông đã phải cảm thán trước tình trạng đánh mất lòng thành của người đời và để lại cho đệ tử nhiều lời răn dạy.

Cho đến nay, những điều răn dạy đó vẫn còn nguyên vẹn giá trị. Tôi cực kỳ tin tưởng rằng trái tim trong sáng, không bị phụ thuộc vào những ham muốn, toan tính thiệt hơn là thứ mạnh mẽ nhất trong thời đại cạnh tranh gay gắt này.

Điều di huấn thứ 37

Ở đời, thứ có thể khiến con người ta tin tưởng, bị khuất phục mãi mãi chỉ là lòng thành con người. Xưa nay, không thể đếm xuể những người con trả thù cho cha nhưng chỉ có chuyện anh em Soga là được lưu truyền đến tận ngày nay, già trẻ lớn bé ai cũng biết là do lòng thành sâu sắc vượt trội hơn bao người. Nếu không có lòng thành mà được người đời khen ngợi thì chỉ là may mắn nhất thời. Nếu lòng thành sâu sắc thì dù đương thời không ai biết nhưng vẫn sẽ là bạn tâm hồn cho hậu thế.

Những lời lẽ đầy chất Saigo. Lúc trẻ, chức vụ đầu tiên Saigo được giao ở phiên Satsuma là "quận phương thư dịch trợ", phụ trách ghi chép cống nạp hàng năm của nông dân. Nhìn những người nông dân luôn phải chịu khổ bởi chế độ thuế hà khắc, Saigo đề nghị lên quan trên hoãn thu thuế, ông luôn đứng về phía người dân. Trong thời đại phân chia địa vị, thân phận nghiêm khắc thì đây được xem là hành động dũng cảm phi thường.

Như đã trình bày ở chương trước, Saigo đã từng ra tay bảo vệ sư Gessho phái Cần vương trong cuộc thanh trừng "Ansei no Taigoku", cầu xin phiên chủ phiên Satsuma bảo vệ nhưng bị từ chối, nên quyết cùng nhảy xuống biển tự vẫn. Hay cả lúc bị đày ra đảo, ông vẫn đọc văn chương Trung Quốc cho trẻ con nghe. Lúc với

tư cách quan tư lệnh, ông trực tiếp đàm phán với Katsu Kaishu để có thể khai thành Edo không đổ máu. Hoặc hơn nữa, với hàng binh phiên Shonai vốn theo phái phò Bakufu nhất quyết không chịu cung thuận cuối cùng phải đầu hàng, ông một mực giữ thái độ tiết lễ, tôn trọng nhau với tư cách samurai.

Tận cùng của nguyên lý cho những hành động đó là một trái tim chí thành mọi lúc mọi nơi. Không phải là sách lược, mưu kế mà chính lòng thành trong sáng đó đã làm lay động lòng người.

Xin phép giải thích rõ hơn về chuyện anh em Soga được đề cập trong di huấn bởi ngày nay ít được kể đến.

Đây là chuyện kể báo thù thời Kamakura. Do tranh chấp lãnh thổ vùng đất nay thuộc địa phương Izu mà người cha bị giết, hai anh em nhà Kudo còn nhỏ dại phải theo mẹ chịu cực khổ. Người mẹ tái hôn, hai anh em phải đổi họ thành Soga. Nhưng gần 20 năm, 2 anh em vẫn không quên thù cha, cuối cùng phục thù thành công. Đêm báo thù, 2 anh em đã đốt cây dù người cha quá cố hay dùng để làm đuốc soi đường. Hằng năm, vào ngày 28-5 âm lịch - ngày anh em Soga báo thù - phiên Satsuma có phong tục đốt những cây dù cũ để ca ngợi lòng trung hiếu với cha mẹ, chủ quân[1], như một cách giáo dục con em trong phiên.

[1] Chủ nhân.

Thời tôi còn nhỏ, tuy trong bom đạn chiến tranh nhưng phong tục đó vẫn còn lưu truyền, cứ đến ngày anh em Soga báo thù, sau giờ học, trẻ con chúng tôi tập trung lại trường Goju[1] đặc biệt của Kagoshima. Sau đó, chúng tôi đắp một cồn đất giữa sông Kotsuki gần đó rồi chất những cây dù cũ, hư hỏng xin được từ các nhà trong làng. Con trai thì thắt lưng heko[2], quấn khăn vành trắng, con gái khoác jinbaori[3]. Mặt trời vừa lặn thì chúng tôi châm lửa vào núi dù đó. Chúng tôi vừa đi quanh ngọn lửa đỏ rực vừa hát "chuyện kể anh em nhà Soga". Một quang cảnh nên thơ của mùa hè Kagoshima.

Không bàn đến chuyện có nhất thiết phải báo thù hay không, tôi chỉ đề cập đến sức mạnh lòng thành làm lay động lòng người dù đã trải qua hàng trăm năm. Nếu chỉ tài năng, tri thức thì không thể khiến trái tim con người ta cùng chung nhịp đập. Con người ta không vì tiền, danh vọng hay quyền thế mà vì chính lòng thành thôi thúc mới có thể vượt qua gian khó, phát huy tối đa sức mạnh tinh thần.

---

[1] Chế độ giáo dục con em giai cấp võ sĩ trong phiên Satsuma do Shimazu Yoshihiro (1535-1619) lập ra.

[2] Một kiểu thắt lưng mặc kimono dành cho bé trai.

[3] Một loại áo khoác không tay mặc với kimono.

Điều di huấn thứ 39

Con người ngày nay cho rằng chỉ cần có tài năng và tri thức thì việc gì cũng có thể làm theo ý mình nhưng thật ra chỉ trông chờ vào tài năng thôi thì thật nguy hiểm đến mức không thể khoanh tay đứng nhìn. Mọi việc chỉ đạt thành khi nội dung bên trong rõ ràng. Nay chẳng còn thấy ai được như tiên sinh Nagaoka[1] *ở Higo, nói rồi ông thở dài viết những câu cổ ngữ như sau:*

Phu thiên hạ phi thành bất động
Phi tài bất trị
Thành chi chí giả
Cơ động dã tốc
Tài chi chu giả
Kỳ trị dã quảng
Tài dự thành hợp
Nhiên hậu sự khả thành

(Chú giải: Mọi sự ở đời, không có lòng thành không chuyển động, không có tài chức, tức tài năng và kiến chức cũng không thể trị vì. Nếu lòng thành sâu sắc thì việc cũng nhanh chóng. Nếu tài chức được trao đổi xung quanh, việc xung quanh cũng lan tỏa rộng rãi. Nếu tài chức và tấm lòng hợp thành thì mọi việc sẽ đạt thành).

---

[1] Nagaoka Korekata (1818-1859): gia lão phiên Higo (Kumamoto), thường được gọi là Kenmotsu- quan giám vật trông coi kho thời Bakumatsu.

Tôi nghĩ có thể xem "con người ngày nay" chính là chúng ta - những người đang sống ở đầu thế kỷ XXI.

Saigo không nói việc thu thập tri thức, mài giũa năng lực là việc xấu. Nhưng nếu chỉ có tài năng không thôi mà không có trái tim chân thành thì mọi việc sẽ không suôn sẻ. Nhưng từ trước đến nay, con người ta có khuynh hướng mưu cầu tài chức mà thôi.

Có thể lấy ví dụ đặc trưng các công ty mới ngành IT, nhiều ngôi sao trẻ tài năng xuất chúng xuất hiện, sau vài năm khởi nghiệp đã tham gia sàn chứng khoán, thu được khoản lãi vốn lên đến hàng chục, hàng trăm tỷ yên, trở thành nhà lãnh đạo trẻ tuổi được yêu thích của thời đại. Nhưng con số người biến mất khỏi vũ đài bởi sự cố cũng nối tiếp nhau không dứt.

Rõ ràng, chỉ tài năng không thôi thì không tồn tại lâu dài. Như đã trình bày trong phần trước, sự nghiệp thiếu thành tâm sẽ như một vật lạnh băng không huyết quản chạy qua, từ đó không nhận được sự đồng cảm, hợp tác từ chính nhân viên, đối tác và xã hội. Chưa hết, người lãnh đạo không có lòng thành sẽ chạy theo những kế sách nhỏ nhen, khôn vặt để rồi lầm đường mà không duy trì thành công lâu dài được.

Saigo đã đánh tiếng chuông cảnh báo như thế này.

Điều di huấn thứ 35

Làm việc gì mà lừa người, âm mưu mờ ám thì cho dù có dựng nên sự nghiệp vẫn không thoát khỏi con mắt tinh tường của thế gian. Và không có gì xấu xí bằng lừa lọc. Hãy đối xử với người đời thật công bằng và chân tình. Nếu không công bằng, không thể nắm bắt được trái tim người anh hùng.

Saigo là người có nhân cách nên ông luôn đi con đường đúng đắn đã nói trong điều thứ 7, "dù việc lớn hay nhỏ, tận tâm tận lực theo chính đạo" trong lời nói lẫn hành động thực tế. Saigo như vậy nên ông nói "không có gì xấu xí hơn lừa lọc" và quả thật vẫn là chân lý cho đến tận ngày nay khi mà những lời gian dối, những mưu mô xảo trá đều không bao giờ dẫn đến thành công.

Tuy nhiên, thực tế rất nhiều người khi ở cục diện khó khăn, đã lên sách lược để xoay sở sự nghiệp. Hay nói cách khác, có không ít người cho rằng không có kế sách gì thì việc không suôn sẻ. Nhưng Saigo tuyên bố rất rõ ràng rằng những mưu mô nhỏ mọn chỉ khiến việc khó khăn hơn mà thôi.

Tôi cũng nghĩ như vậy. Ví dụ công ty gặp chuyện không hay đều bắt nguồn từ sự dối trá nào đó. Nào là quyết toán giả, che giấu sản phẩm lỗi, hay làm giả hạn sử dụng thực phẩm v..v... và để che giấu sự dối trá

đó, phải dùng đến mưu mô. Sau đó, tự thân nội bộ tố cáo lẫn nhau, họp báo thanh minh biện giải chỉ khiến những xấu xa, dối trá, mưu mô được phơi bày rõ ràng, từ đó họ phải chịu sự phê phán của xã hội, những người có liên quan thậm chí chịu phạt hình sự.

Có cả những trường hợp các tập đoàn công ty lão làng phải giải thể vì những việc như vậy, vốn chỉ bắt đầu từ những gian dối nho nhỏ của nhóm lãnh đạo để bảo vệ thương hiệu. Nhưng khi phải đối mặt với cục diện khó khăn, họ phải dùng mưu mô, sách lược lớn hơn, tạo quyết toán giả có tính tổ chức rồi cuối cùng là chính công ty phải sụp đổ.

Như Saigo đã nói, nếu đi chính đạo ngay từ đầu, hay giữa đường chỉnh sửa quỹ đạo, bổ sung sự thành thực thì đâu đến nỗi phải dẫn đến tình trạng chịu ảnh hưởng đến sự tồn vong của công ty như vậy.

Tại sao không thể đi theo chính đạo? Đó là vì bước đi trên chính đạo thật ra rất khó và cần dũng khí.

Chọn đi chính đạo rất khó khăn, phiền toái khi bạn phải luôn ngay thẳng, phải thuyết phục được mọi người mà không bẻ cong ý chí mình. Chưa kể, nếu nhận ra mình đang đi chệch khỏi chính đạo, phải cúi đầu quay lại chính đạo. Trong khi đó, nếu chuẩn bị mưu sách xem ra dễ dàng và có vẻ thuận lợi hơn.

Nhưng thực chất không phải vậy. Nếu nhìn dài lâu thì tập đi trên chính đạo mới dễ dàng nhất. Bởi không

có gì phải che giấu. Còn ngược lại, khi ôm ấp danh vọng, địa vị, tài sản, người ta nghĩ ra nhiều cách, nhiều kế sách kỳ quái, phức tạp để bảo vệ những thứ đó và trở nên mệt mỏi.

Nếu nghĩ được "không cần những thứ tầm thường như vậy" thì người ta chẳng cần kế sách gì cả, thế là thoải mái, đơn giản không gì bằng.

Có điều, để làm được việc đó, bạn cần phải khiến mình là không, là "vô". Điều này cực kỳ khó và cần dũng khí. Saigo là một người hiếm hoi làm được điều cực kỳ khó với con người, sống một đời "vô tư".

Chính vì có trái tim "vô tư" nên ông đã sống một đời chân tâm, chí thành. Và không chỉ thuyết phục được nhiều người lúc sinh thời mà cả sau khi mất đi, di huấn của ông vẫn là kim chỉ nam cho hậu thế.

Chương IX

LÒNG TIN



Dù có hoàn thiện luật lệ, chế độ nhưng bất chính vẫn không mất đi

Những lời răn dạy cách đây hơn trăm năm của Saigo sao lại sống động, âm vang đến tận thời đại ngày nay, như thể ông đang trò chuyện trực tiếp với chúng ta vậy. Đó là do trong suốt quá trình thuyết phục cách làm người của Saigo có một chìa khóa. Di huấn sau đây sẽ chỉ cho chúng ta thấy tính trọng yếu đó.

Điều di huấn thứ 20

Cho dù có lý luận, phương pháp hoàn hảo đến đâu mà chính người nói không phải là người tốt thì khó mà thực hiện. Trước tiên, phải có người tốt rồi mới có phương pháp. Con người là tài sản quý giá nhất và quan trọng nhất. Chính chúng ta phải cố gắng trở thành con người như vậy.

Tiếp theo chương trước, tôi muốn đề cập đến những sự cố công ty.

Việc các công ty, tập đoàn bị phát giác những việc xấu xa khiến xã hội bàn tán xôn xao không chỉ xảy ra ở Nhật. Ngay cả ở Mỹ, từ những năm 2001~2002, các tập đoàn khổng lồ như Enron, Worldcom cũng sụp đổ sau một đêm bởi những bất chính trước đó, khiến cả thế giới rúng động đấy thôi.

Sau đó, để ngăn ngừa các bất chính như vậy, Mỹ đã ban hành đạo luật Sarbanes - Oxley để cải thiện sự đảm bảo và tin tưởng vào các báo cáo, thông tin tài chính công khai. Đạo luật này quy định nghiêm ngặt các hoạt động của công ty thông qua từng chi tiết nhỏ trên phạm vi rộng. Ngay cả Kyocera tham gia sàn giao dịch New York cũng nằm trong đối tượng đó và chịu nhiều chi phí cho công việc liên quan được mở rộng.

Đạo luật này nhằm ngăn chặn các bất chính của tập đoàn, công ty bằng những luật lệ, quy định chặt chẽ.

Vậy nó đã giải quyết vấn đề tận gốc chưa? Tôi nghĩ là chưa. Để ngăn chặn bất chính, quan trọng nhất là phải nhìn ra vấn đề như Saigo đã nói "cho dù nghị luận, chế độ, phương pháp hoàn hảo đến đâu mà người nói không tốt thì khó mà thực hiện".

Cho dù lập ra chế độ, luật lệ, ra sức thực hiện sẽ vẫn xuất hiện những con người cố gắng luồn lách qua khỏi mắt lưới, rốt cuộc hành vi bất chính vẫn không được diệt tận gốc. Không phải luật lệ, chế độ mà là phải đánh trúng trái tim con người, bằng không chúng ta không thể giải quyết tận gốc mọi vấn đề.

Luận ngữ có câu "Đạo chi dĩ chính, tề chi dĩ hình, dân miễn nhi vô sỉ" (Trị dân dùng pháp, dùng hình phạt dân sẽ không dám làm điều phạm pháp). Câu này có nghĩa "có thể cho rằng lập ra pháp luật, đưa ra những quy định hình phạt nghiêm khắc để xử phạt là có thể giải quyết việc trị dân nhưng thực tế dân sẽ không thấy xấu hổ, mà chỉ tìm cách né tránh hình phạt mà thôi. [1]

Rõ ràng, phải quay về bản ngã con người, đi chính đạo để tiến hành mọi việc.

Tôi cho rằng để khắc phục, chế ngự những việc không hay trong công ty, việc quan trọng nhất là xem lại tư chất của người lãnh đạo - người đứng ở vị trí hướng dẫn một tập thể công ty. Người lãnh đạo nâng

---

[1] Đoạn sau của câu này là: Đạo chi dĩ đức, tề chi dĩ lễ, hữu si thả cách - Trị dân dùng đức, dùng lễ độ, nhân cách sẽ cảm hóa lòng dân.

cao nhân cách và duy trì, làm gương cho người khác chính là phương sách giải quyết căn bản nhất những nguy cơ trong việc lãnh đạo công ty hiện nay.

Tuy nhiên, thông thường người ta lại cho rằng tài năng và lòng nhiệt tình của người lãnh đạo quan trọng hơn nhân cách.

Thực tế, các nhà lãnh đạo thành công trong giới kinh doanh ngày nay, dù là người tay trắng làm nên sự nghiệp hay người tiến chậm từng bước từ những nấc thang trong các công ty lớn rồi trở thành giám đốc, ai trong số họ cũng tài năng chói sáng, nhiệt huyết tràn trề hơn nhiều người.

Không chỉ có tài trong khai phá kỹ thuật mới, phương pháp tiếp thị, chiến lược kinh doanh, họ còn có lòng đam mê cháy bỏng, nỗ lực không ngừng, dẫn dắt công ty phát triển thành công. Và những nhà phân tích chứng khoán, các nhà đầu tư cũng đánh giá cao những công ty được dẫn dắt bởi người lãnh đạo tài giỏi thế này, kết quả là cổ phiếu hiển thị giá cao.

Thế nhưng, khi nhìn những nhà lãnh đạo tài năng, sắc sảo đó dần biến mất trước mặt chúng ta cũng như khi họ vụt lóe sáng, tôi lại vững chắc một niềm tin rằng không thể đánh giá chỉ bằng tài năng và sự nỗ lực.

Cổ ngữ có câu "người tài thường chìm bởi tài năng". Người xưa đã có nhận xét sâu sắc và cảnh báo chúng ta như vậy. Những người tài năng thiên phú vượt trội

thường tạo ra thành công to lớn nhưng chỉ cần quá tự tin hay sử dụng tài năng đó nhầm lẫn thì kết cục cũng thất bại. Rõ ràng, những người có tài, càng nỗ lực bao nhiêu thì cần phải có thứ điều khiển được sức mạnh đó.

Đó chính là nhân cách. Chỉ nhân cách mới có thể điều khiển tài năng. Nếu nhân cách đó lệch lạc thì không thể phát huy tài năng và lòng nhiệt tình đúng hướng, khiến việc lèo lái công ty sai lầm.

Đương nhiên, nhiều lãnh đạo hiểu rõ nhân cách rất quan trọng. Nhưng họ không lý giải được nhân cách là thứ như thế nào, làm sao để nâng cao nhân cách và duy trì nó. Vì vậy, số nhà lãnh đạo lần lượt thất bại sau khi đạt được thành công nhất định cứ tăng không dừng là vậy.

Vậy "nhân cách" là gì? Tôi cho rằng nhân cách được hình thành từ tính cách cha sinh mẹ đẻ cùng triết học mà người đó học hỏi, thu nhận được trong cuộc đời. Nghĩa là tính cách bẩm sinh, sau đó là tư tưởng một người học hỏi tiếp nhận thêm vào sẽ hình thành nhân cách một con người.

Tính cách bẩm sinh của từng người sẽ khác nhau, người thì mạnh mẽ, kẻ nhút nhát, hay quyết liệt, thận trọng hoặc ích kỷ, vị tha, quả thật muôn hình vạn trạng. Nếu trong đời không tiếp thu được triết học tuyệt vời nào đó, thì tính cách bẩm sinh đó cứ thế trở thành nhân cách của người đó. Và tính cách đó quyết định hướng đi của tài năng và nỗ lực.

Nếu vậy, chuyện gì sẽ xảy ra với người đó. Nếu là một nhà lãnh đạo bẩm sinh vị kỷ nhưng lại có tài năng tuyệt vời, thêm nỗ lực không ngừng không chịu thua bất cứ ai, hẳn anh ta sẽ thành công. Nhưng vì nhân cách có vấn đề sẽ khiến nhân viên tạo phản, không được đối tác hỗ trợ hoặc chính anh ta có thể làm những việc bất chính, tự tư tự lợi. Từ đó, không thể thành công lâu dài.

Đáng tiếc là không ai trong chúng ta được sinh ra với tính cách hoàn hảo. Chính vì vậy, cần phải nỗ lực nâng cao nhân cách bằng cách học hỏi tiếp nhận triết học tuyệt vời. Đặc biệt, những nhà lãnh đạo với trách nhiệm xã hội to lớn khi công ty tuyển dụng nhiều nhân viên, phải nâng cao nhân cách trong khả năng có thể và không ngừng nỗ lực duy trì nhân cách đó.

Triết học tuyệt vời mà chúng ta cần tiếp nhận là những lời dạy của thánh hiền về đạo làm người, tư tưởng chúng ta phải có những lời dạy đã trải qua lịch sử thăng trầm, qua bao giông bão, gió tuyết, được loài người kế tục lâu dài, đã cảm hóa chúng ta. Và phải lưu ý điều này, biết và thực hành là hai việc hoàn toàn khác nhau.

Ví dụ, lời răn của Chúa, lời khuyên của Phật, triết học Hy Lạp, hay lời dạy của Khổng-Mạnh đều được mọi người biết đến như tri thức nhân loại. Nhưng nếu chỉ có tri thức đó thôi thì chẳng có giá trị gì cả. Việc người lãnh đạo cần phải làm không chỉ dừng lại ở việc hiểu, lý giải triết học tuyệt vời chỉ dẫn cách làm

người đó một cách lý tính mà phải thường xuyên học và thực hành.

Từ đó, người lãnh đạo có thể điều chỉnh, tu sửa những khuyết điểm, từ đó hình thành "nhân cách mới", có thể gọi là "nhân cách thứ hai". Tức là học đi học lại triết học tuyệt vời để thấm nhuần tinh thần đó vào da thịt rồi nâng cao nhân cách, duy trì nó.

Thông thường, người ta chỉ nghĩ học mấy triết lý, tinh thần đó một lần là đủ mà không chịu học lại. Nhưng cũng giống như một vận động viên thể thao, nếu không tập luyện cơ bắp hằng ngày thì không duy trì được cơ thể săn chắc, con người không thường xuyên chú tâm học hỏi cũng mau chóng quay trở lại bản tính vốn có. Vì vậy, phải liên tục nỗ lực để nâng cao nhân cách và duy trì bằng cách thường xuyên theo đuổi loại triết học đã chỉ dẫn ta nhân cách phải có của con người.

Để làm việc đó, quan trọng là phải luôn xem lại những hành động của bản thân mỗi ngày. Phải nghiêm khắc tự vấn xem mình có làm điều gì trái ngược với đạo lý làm người đã học được không và ăn năn, hối cải. Từ đó, chúng ta duy trì nhân cách của mình.

Cùng với việc nâng cao, duy trì nhân cách tốt đẹp bằng việc liên tục tự vấn và học đi học lại triết học làm người là phải xem lại những hành động hằng ngày của bản thân. Và Saigo đã nói "con người là tài sản quý giá nhất, quan trọng nhất" và chính chúng ta tự nhủ lòng phải cố gắng trở thành con người như vậy.

Công thức cuộc đời thể hiện tầm quan trọng của cách nghĩ và trái tim

Vì muốn nhân viên hiểu rõ trái tim và cách nghĩ quan trọng như thế nào trong đời, tôi đã nghĩ ra một công thức như thế này:

$$\frac{\text{Cuộc đời}}{\text{Kết quả công việc}} = \text{Cách nghĩ x Lòng nhiệt tình x Năng lực}$$

Đây là một công thức đơn giản cho thấy Cuộc đời và Kết quả công việc là phép tính nhân của 3 yếu tố "Cách nghĩ", "Lòng nhiệt tình" và "Năng lực". Vì là phép tính nhân nên kết quả sẽ thay đổi theo bội số.

Ví dụ, lấy thang điểm 100. Một người tốt nghiệp đại học với tấm bằng hạng ưu, năng lực hơn người, cho khoảng 80 điểm. Tuy nhiên, vì tính kiêu ngạo với năng lực của mình nên anh ta không cố gắng làm việc chăm chỉ. Điểm nhiệt tình khoảng 30 điểm. 80 x 30 = 2400 điểm.

Một người khác, không xuất thân đại học danh tiếng, thành tích cũng không nổi bật. Điểm năng lực khoảng 60 nên anh ta cố gắng hết mình để bù lại nên điểm nhiệt tình là 80.

60 x 80 = 4800 điểm. Anh ta tạo ra một kết quả gấp đôi so với người có năng lực nhưng lười biếng. Tôi cho rằng kết quả cuộc đời cũng như vậy. Và tôi đã sống với

niềm tin: quan trọng là sự nỗ lực hết mình không thua một ai.

Và quan trọng hơn cả là cách nghĩ. Cách nghĩ là tư thế sống ở đời, là triết học, tư tưởng, quan niệm, lòng tin, hay nói cách khác là ý chí, tâm hồn, trái tim của con người. Đó là những yếu tố hình thành nên nhân cách.

Quan trọng nhất là cách nghĩ có thang điểm từ -100 đến 100. Tức cho dù bạn có tài, có sự nỗ lực nhiệt tình bao nhiêu đi nữa nhưng kết quả công việc, cuộc đời sẽ phụ thuộc vào cách nghĩ của bạn, có thể dẫn đến kết quả âm cực lớn.

Vậy cách nghĩ tốt nhất là gì? Chúng ta thử dùng hết vốn từ có được xem nào: Lạc quan, có tính xây dựng, tính hòa hợp, vui tươi, dứt khoát, đầy thiện ý, biết quan tâm chia sẻ, hiền lành, nghiêm túc, chính trực, nỗ lực, không ích kỷ, không tham lam, biết đủ là đủ, luôn nhớ ơn người khác.

Cách nghĩ xấu thì ngược lại. Bi quan, có tính phủ định, không hợp tác, ủ rũ, ác ý, chơi xấu, hung dữ, lười biếng, nói dối, ngạo mạn, ích kỷ, tham lam, luôn bất mãn bất bình, căm ghét người khác.

Bạn có cách nghĩ tốt, hay cách nghĩ xấu? Kết quả công việc hay cuộc đời sẽ thay đổi to lớn tùy theo cách nghĩ và trái tim. Đúng như lời nói của Saigo, "không phải là người tốt thì khó thực hiện được".

Bất kỳ lĩnh vực, thế giới nào cũng đều có những con người tài năng, tâm huyết. Nhưng người có trái tim lương thiện, cách nghĩ đúng đắn lại không nhiều. Bởi cách nghĩ đúng đắn - thứ quan trọng nhất mà Saigo luôn hết mình thuyết giảng, hay tôi đã đặt lên hàng đầu trong công thức gồm ba yếu tố - lại là thứ khó nhất.

Ví dụ, khi nói chuyện với những nhà lãnh đạo các công ty vừa và nhỏ, có người nói thẳng rằng "tôi muốn giàu có và hưởng thụ cuộc sống xa hoa". Lúc đó, tôi nói: "nếu muốn giàu có thì anh phải làm việc, ra sức làm việc như bị thần chết gí đến nơi. Hãy nỗ lực không thua bất kỳ ai".

Ở đây ta tính là yếu tố "Lòng nhiệt tình" trong công thức trên.

Quan trọng là yếu tố trước đó. Giả dụ, dùi mài năng lực, cố gắng hết mình và trở nên giàu có rồi. Nhưng nếu suy nghĩ của người đó chỉ dừng lại ở "muốn giàu có và hưởng thụ cuộc sống xa hoa" mà không quan tâm đến người khác, không biết khiêm tốn thì ngày thất bại chẳng đâu xa. Ngược lại, trong quá trình phấn đấu để đạt được mục tiêu, người đó nâng tầm suy nghĩ và mài giũa nhân cách thì có thể nắm bắt được thành công lớn hơn.

Đây là những suy nghĩ tôi rút ra được khi nhìn lại hơn 70 năm sống ở đời.

Năm 1877, ngay sau cuộc chiến tranh Seinan,

Fukuzawa Yukichi[1] đã viết quyển sách *Teichu Koron* ủng hộ Saigo. Phần kết của bản thảo có viết "Saigo là người hiếm hoi trong thiên hạ. Nước Nhật chật chội, quốc pháp nghiêm khắc mức nào để đến nỗi không có chỗ cho một người dung thân?" vừa phê phán chính phủ đương thời vừa bày tỏ tiếc nuối khi đất nước đánh mất một con người vĩ đại là Saigo.

Mãi đến sau khi Saigo được phục quyền, năm 1901, *Teichu Koron* mới được đăng tải nhiều kỳ trên báo nhưng Fukuzawa Yukichi đã mất trong khoảng thời gian đó.

Những năm cuối đời, Fukuzawa đã nói với sinh viên trường Keio[2]- những người đang ôm hoài bão lập nghiệp lớn, như thế này về người làm kinh tế lý tưởng: "Tư tưởng phải uyên thâm như nhà triết học, tâm thuật phải như võ sĩ Genroku[3], thêm vào đó là chút tài của một công bộc, cơ thể của một nông dân, lúc đó hãy trở thành đại nhân trong xã hội kinh tế".

Nghĩa là nếu không có cách nghĩ sâu sắc như nhà triết học, tâm hồn kiêu hãnh như samurai Genroku

---

[1] Fukuzawa Yukichi (1835-1901): tư tưởng gia lỗi lạc có ảnh hưởng sâu rộng nhất đến xã hội Nhật Bản cận hiện đại. Những tác phẩm nổi tiếng của ông như *Gakumon no susume* (Khuyến học), *Fukuo Jiden* (Phúc Ông tự truyện) đã được dịch và xuất bản tại Việt Nam.

[2] Keio Gijuku (gọi tắt là Keio): Trường đại học do chính Fukuzawa Yukichi sáng lập. Đây là một trong những trường Đại học danh giá hàng đầu Nhật Bản.

[3] Chỉ bốn mươi bảy samurai thời Genroku Ako: biểu tượng của lòng trung thành, sự hy sinh, chí kiên định và danh dự của samurai thời bấy giờ.

Ako, khôn ngoan như người giúp việc quan, sức khỏe tráng kiện như nông dân thì không thể nên nghiệp lớn.

Hoàn toàn như công thức cuộc đời tôi trình bày bên trên. Điều quan trọng nhất đối với một con người là cách nghĩ, tâm hồn và nâng cao nhân cách. Saigo nói thế này:

Điều di huấn thứ 23

Người lấy học vấn, tri thức lập chí luôn phải mở rộng tri thức đó với quy mô lớn hơn. Nhưng nếu chỉ tập trung cho tri thức có khi lại quên tu thân nên phải luôn nhớ tu dưỡng tinh thần. Hãy mở rộng tầm hiểu biết và luôn nâng cao nhân cách. Trang nam tử cần độ lượng để thu nhận người khác vào cả trái tim mình và hãy nhớ rằng để người khác thu nhận mình là không nên. Ông nói vậy và viết một câu cổ ngữ dạy học trò:

"Khôi hoành kỳ chí khí giả
Nhân chi hoạn
Mạc đại hồ tự tư tư lận
An ư ti tục
Nhi bất dĩ cố nhân tự kỳ"

(Dịch nghĩa: *Điều đáng lo nhất đối với người có chí khí muốn đạt thành mọi sự là không chịu học tập người xưa tu thân, kềm chế cái tôi, sống cuộc đời thanh bạch, không ham muốn.*)

Trò hỏi "nhi bất dĩ cố nhân tự kỳ" là sao thì ông nói lấy Nghiêu Thuấn làm mẫu, Lão Tử làm sư mà học tập.

Lâu nay tôi luôn chủ trương "kinh doanh được quyết định bởi khí lượng[1] của người đứng đầu". Sự phát triển của công ty tùy thuộc vào nhân cách, khí lượng của người lãnh đạo.

Ví dụ, người lãnh đạo dẫn dắt một công ty nhỏ đến thành công. Công ty phát triển và quy mô ngày càng lớn, việc lèo lái công ty không còn suôn sẻ và cuối cùng sụp đổ. Đó là do khí lượng của người lãnh đạo đã không lớn kịp cùng sự phát triển của công ty. Muốn đẩy mạnh sự nghiệp, làm cho công ty lớn mạnh, không chỉ dừng lại ở những kiến thức hay kỹ năng kinh doanh mà người lãnh đạo còn phải không ngừng nỗ lực nâng cao khí lượng, nói cách khác là tính người, là nhân cách, triết học, cách nghĩ của chính bản thân.

Bản thân tôi từ trẻ không phải đã có sẵn khí chất phù hợp với tư cách một lãnh đạo. Thời trẻ, tôi cũng có nhiều điểm chưa chín chắn. Nhưng tôi hiểu rõ điều đó và ngày đêm nỗ lực để ít nhiều trưởng thành từng chút một.

Một lãnh đạo đã từng tâm sự với tôi rằng cách đây hơn 20 năm, ông ấy rất cảm động khi nghe tôi nói cuộc đời mình là "những ngày không ngừng nâng cao tín niệm". Ông ấy cảm động với suy nghĩ không ngừng

---

[1] Lòng độ lượng.

nâng cao quan niệm kinh doanh, cách nghĩ, quan niệm triết học chứ không chỉ kỹ thuật kinh doanh của tôi.

Đúng là từ thời trẻ, tôi luôn nhắc nhở mình phải đọc sách ít nhiều trước khi ngủ nên đầu giường chất hàng chục cuốn sách triết học và tôn giáo. Những hôm về trễ, tôi vẫn cố gắng đọc một, hai trang. Có lẽ nhờ những ngày trẻ như vậy mà tôi có thể đường đường tổng quát nửa đời mình như vậy.

Nhưng rất nhiều nhà lãnh đạo cũng làm như vậy. Ví dụ, ông Matsushita Konosuke - người sáng lập tập đoàn sản xuất điện máy Matsushita[1], hay ông Honda Soichiro - người sáng lập tập đoàn Honda.

Chuyện xảy ra cách đây hơn ba mươi năm, khi Kyocera phát triển thuận lợi và bắt đầu hướng đến thị trường chứng khoán. Tôi có dịp gặp lãnh đạo cấp cao của một ngân hàng lớn tầm đại diện quốc gia, để nghe quan niệm và chủ trương kinh doanh của ngân hàng, từ đó quyết định có bắt đầu quan hệ đối tác hay không.

Lúc đó, tôi nói mình thường đọc sách của Matsushita Konosuke và trình bày suy nghĩ của mình về cách sống ở đời, về cách thức kinh doanh mình muốn theo đuổi thông qua việc bày tỏ lòng kính phục ông Matsushita Konosuke. Lãnh đạo ngân hàng vốn biết rõ ông

---

[1] Matsushita Electric Industrial Co., Ltd. là một công ty chế tạo điện tử Nhật Bản đóng trụ sở ở Kadoma, tỉnh Osaka, Nhật Bản. Sản phẩm của hãng này đa dạng với thương hiệu Panasonic và Technics.

Matsushita từ trước nên ra hiệu, tỏ vẻ lắng nghe nhưng thình lình hỏi lại tôi "ông Matsushita lúc trẻ cũng bồng bột lắm đấy. Khi còn trẻ như anh đây mà ông ấy đã nói năng như bậc lão làng, anh thấy sao?"

Nghe vậy, tôi quyết định không làm đối tác kinh doanh với ngân hàng đó nữa. Là con người, ai cũng có tuổi trẻ bồng bột, nông cạn. Nhưng quan trọng là họ có nỗ lực nâng cao tính cách hay không? Tôi không muốn làm việc với ngân hàng mà lãnh đạo không chịu lý giải vấn đề đó.

Sau đó, tôi có dịp gặp và đàm đạo với ông Matsushita Konosuke. Quả là một người được trang bị một nhân cách và kiến thức tuyệt vời, một nhà lãnh đạo hiếm hoi. Hẳn là cả đời ông đã hết mình nâng tầm khí chất bản thân. Nhờ đó mà Matsushita đã phát triển thành một tập đoàn điện máy lớn tầm vóc thế giới.

Ông Honda Soichiro cũng vậy. Tôi nghe nói ông Honda từng xuất thân từ một công xưởng sửa chữa xe hơi và cũng trải qua thời trai trẻ đầy nông nổi. Ở công xưởng có chuyện bất mãn là sẵn sàng vung kềm búa. Hay ông đã từng tuyên bố "vì muốn chơi cho nên làm việc" rồi hàng đêm mời geisha mua vui.

Tôi cũng có dịp gặp ông Honda Soichiro sau khi gây dựng thành công, tiếng vang lừng lẫy. Đó là dịp tôi, ông Honda cùng vài nhà lãnh đạo khác được mời đến

Thụy Điển trong sự kiện của Viện khoa học Hoàng gia Thụy Điển[1].

Suốt một tuần tham quan các nơi, cùng dùng bữa, sinh hoạt, tôi được dịp cảm nhận rõ ràng nhân cách tuyệt vời của ông Honda. Ông nhu hòa, khiêm tốn, biết quan tâm đến người khác đến mức những câu chuyện thời trẻ cứ như bịa, quả thật là một lãnh đạo đích thực. Tôi cho rằng chính nhờ ông Honda đã nâng cao tầm vóc nhân cách mình như vậy mà công ty Honda đã phát triển thành công ty xe hơi lớn mạnh trên thế giới.

Tôi dùng câu "nâng cao tâm hồn, phát triển kinh doanh" để chỉ mối quan hệ song phương của nhân cách người lãnh đạo và thành tích công ty. Cũng có thể nói đây là bản chất của kinh doanh. Muốn phát triển kinh doanh thì trước tiên phải nâng cao tâm hồn bản thân người lãnh đạo, sau đó tự nhiên thành tích cũng sẽ đi theo.

Cũng có nhiều nhà lãnh đạo từng rất thành công nhưng vì xao nhãng việc "nâng cao tâm hồn" này mà trở nên sa sút. Ban đầu thấy mức độ thành công đó rất đáng ngưỡng mộ nhưng nhanh thì mười năm, chậm thì ba mươi năm, sẽ thấy rõ con đường thành bại. Đó là do

---

[1] Viện Khoa học Hoàng gia Thụy Điển (tiếng Thụy Điển: Kungliga Vetenskapsakademien ("KVA") là một tổ chức khoa học độc lập, phi chính phủ hành động để thúc đẩy các ngành khoa học, chủ yếu là khoa học tự nhiên và toán học.

thời gian đầu họ ra sức nuôi dưỡng, nâng cao tâm hồn nhưng sau khi đạt được thành công trong sự nghiệp thì chẳng bao lâu sau, quên mất sự khiêm tốn, lười nỗ lực và không còn duy trì được nhân cách ở tầm cao nữa.

Ở đời vốn không có ai có sẵn suy nghĩ hay nhân cách tuyệt vời. Con người học hỏi và tạo một nhân cách tốt đẹp cho mình bằng chính ý chí và nỗ lực của bản thân trong đời sống. Đặc biệt, người lãnh đạo công ty tức tuyển dụng nhân viên và có trách nhiệm đảm bảo cho cuộc sống của họ thì trách nhiệm rất nặng nề. Suốt đời, người lãnh đạo phải nỗ lực lập thân, tu dưỡng tâm hồn, không chút lơ là.

Biến tri thức thành kiến thức, từ kiến thức sang đảm thức[1]

Điều di huấn thứ 41

Cho dù đã tu thân, lập chí như người quân tử nhưng khi có hữu sự mà không ứng phó được thì cũng chỉ như một hình nhân bằng gỗ. Giả dụ bất ngờ có vài mươi khách đến chơi, gia chủ rất muốn tiếp đãi trọng thể nhưng không chuẩn bị đồ dùng thì cũng chỉ biết loay hoay, bối rối mà thôi. Nếu luôn chuẩn bị sẵn

[1] Vừa gan dạ, vừa có hiểu biết.

sàng thì dù khách đến bất ngờ, bao nhiêu người đi nữa vẫn có thể tiếp đãi. Vì vậy, cổ nhân đã viết dặn chúng ta tầm quan trọng của sự chuẩn bị thường trực:

Văn phi duyên tạm dã
Tất hữu xử trị chi tài
Vũ phi kiếm thuẫn dã
Tất hữu liệu địch chi tri
Tài tri chi sở tại nhất yên nhi tị

(Tống, Trần Long Xuyên, Chước cổ luận tự văn)

(Dịch nghĩa: học vấn không chỉ là nghiệp văn bút. Mà đó là tài năng xử lý sự việc. Võ đạo không chỉ là tay cầm kiếm, khiên thành thạo mà là trí tuệ thông hiểu đối phương. Tài năng và trí tuệ phải song hành)

Saigo nói rằng hình tượng "quân tử" lý tưởng mà chúng ta theo đuổi là người phải đối ứng được và xử lý, tiến hành được những tình huống bất ngờ.

Tôi lý giải việc Saigo lấy ví dụ mấy mươi khách đến thăm bất chợt cũng như việc phải luôn chuẩn bị để có thể ứng dụng, thực hành được kiến thức có được, vẫn có thể tu thân dù ở cục diện nào.

Tôi học được các từ "tri thức", "kiến thức", "đảm thức" từ sách của nhà triết học Yasuoka Masahiro (1898-1983)

Để sống ở đời, con người phải thu thập vào người thật nhiều tri thức. Nhưng nếu chỉ có tri thức để đó thì thực tế không có tác dụng gì. Phải chuyển hóa tri thức thành kiến thức bằng cách nâng cao tri thức đến lòng tin "phải làm như thế này". Nhưng đến đây vẫn chưa đủ. Lại cần phải nâng cao kiến thức đó thành đảm thức - cho dù có chuyện gì vẫn thực thi kiến thức đó, ý chí mạnh mẽ không bị lay chuyển bởi bất kỳ việc gì.

Tôi cho rằng tạo ra đảm thức chính là dũng khí.

Nếu không có lòng dũng cảm, bất chấp mọi khó khăn để vượt qua thì tri thức nào cũng vô dụng. Có nhiều người biết rõ làm như thế này thì tốt hơn nhưng vẫn bỏ qua cơ hội thực hành là do không có dũng khí đó. Vậy tại sao nhiều người lại không đủ dũng cảm như vậy? Đó là vì họ quá xem trọng "bản thân".

Họ lo nghĩ "không biết có bị người ta chê không?", "không biết có bị người ta ghét không?", từ đó lo bảo vệ bản thân mà không thực thi được điều gì. Một khi vứt bỏ được suy nghĩ, tư tưởng bảo vệ bản thân rồi thì cho dù có bị chê cười, khinh miệt cũng không hề gì, từ đó sẽ thực hành mà không ngại khó.

Người ta thường nói "đọc Luận ngữ mà không biết Luận ngữ". Ai cũng từng nghe hay đọc qua lời dạy của tiền nhân. Nhưng nếu chỉ biết thôi mà không chuyển hóa thành kiến thức, không có dũng khí để thực hành thì chẳng có ý nghĩa gì.

Điểm này, như Saigo răn trong Điều di huấn thứ 5, “lập chí, quyết tâm nỗ lực vượt qua khổ nạn, chịu đựng gian khó” - trong quá trình khắc phục khó khăn, suy nghĩ, tư tưởng đó sẽ trở thành đảm thức, lòng tin của ta.

Chương X

LẬP CHÍ[1]



Mọi thứ bắt đầu từ "tư duy"

Saigo đặc biệt nghiêm khắc cảnh cáo những ai có tinh thần yếu đuối, sớm từ bỏ "chí" nâng cao, nuôi dưỡng tâm hồn bản thân từ trước khi nỗ lực. Ông dùng chữ "bạc nhược" để phê phán những người có lối sống thiếu phấn đấu, chỉ chọn phần dễ, cách đơn giản mà theo.

---

[1] Tự xây dựng và quyết tâm theo đuổi chí lớn.

Điều di huấn thứ 36

Người có tâm hồn thấp kém, trông gương thánh hiền mà không dám phấn đấu, không có chí trở thành người như vậy thì bạc nhược chẳng khác kẻ chưa ra trận đã chạy trốn. Chu Tử (Chu Hi)[1] đã nói những kẻ mới nhìn đối phương rút kiếm đã bỏ chạy thật chẳng ra làm sao. Nếu không tự mình trải nghiệm, tu thân cả tinh thần lẫn thể xác bằng cả lòng thành như đã đọc sách vở *thánh hiền đúc kết và một đời thực hành, mà chỉ dừng lại ở mức độ biết có nói như vậy, có sự nghiệp thế kia thì cũng chẳng ích gì. Tinh thần được đúc kết của thánh hiền không được truyền tải mà chỉ ở đầu môi chót lưỡi, không được quan tâm thực thụ. Nếu chỉ đọc sách thánh nhân hiền sĩ như đọc vè thì cũng như đứng bên cạnh nhìn kiếm thuật của người khác mà bản thân không thấy thuyết phục. Bản thân không thấy thuyết phục thì dù có được người khác thách đấu ngàn trận thì cũng chỉ bỏ chạy mà thôi.*

Như đã trình bày ở chương trước, dù có học bao nhiêu tri thức tinh thông của thánh hiền, có học lý luận kinh doanh, kỹ thuật bao nhiêu đi nữa mà không có

---

[1] Chu Hi (1130-1200) là người đã phát triển học thuyết lý - khí của Trình Hạo và Trình Di, đã đưa lý học lên thành một hệ thống duy tâm khách quan hoàn chỉnh, được gọi là Trình Chu lý học.

dũng khí, không giữ cho mình một lòng tin mạnh mẽ, ý chí cao mà thực hành thì không thể nào khắc sâu, thu thập kiến thức vào người được. Đến khi tiến hành thực tế thì không giúp ích gì được.

Saigo cho rằng những người đứng trơ như phỗng trước con đường đi đến mục tiêu dài dằng dặc và tự mình bỏ cuộc "mình không thể làm được" là kẻ nhu nhược, yếu đuối, chỉ biết trốn tránh mà thôi.

Bất kỳ chuyện gì cũng bắt đầu từ "tư duy" một cách mạnh mẽ. Đặt ra mục tiêu thật cao và nghĩ "tôi muốn như thế", "tôi muốn như vậy". Phải luôn giữ nguyện vọng mạnh mẽ như thế ý thức đắm chìm vào đó. Bắt đầu từ nghĩ mạnh mẽ, ngủ cũng như thức, không phút nào không nghĩ đến mục tiêu đó, từ đó thực hành lời dạy của bậc tiền nhân.

Con đường đó có thể rất chông gai. Có thể đầy rẫy những khó khăn. Có thể khiến ta phải suy nghĩ sao phải đặt ra mục tiêu cao để rồi phải chịu khổ nạn thế này.

Nhưng những người kiên định với ý chí mạnh mẽ sẽ không bao giờ biến mất khỏi con đường dẫn đến mục tiêu. Giả sử, dọc đường có gặp trắc trở, giậm chân tại chỗ hay vấp ngã, họ vẫn đứng dậy tiến về phía trước. Ngược lại, những người không có chí sẽ chẳng có con đường nào mở ra.

Một người sinh ra trên đất Satsuma thời Bakufu và sau đó quay về cố hương sau bao biến cố là Saigo; một

người sinh ra và lớn lên ở Kagoshima thời Showa[1] như tôi, tuy thời đại khác biệt nhưng chúng tôi đã từng được học chung một bài học bởi cùng chung phong thổ và văn hóa quê hương.

Đó là bài hát truyền thống cổ xưa của Kagoshima, "Shimazu Iroha Uta". Bài hát bắt đầu thế này:

"Inishi e noMichi wo hirakitemo tonaetemo

Wakayuhi ni sezuba gai nashi".

(Những lời dạy quý báu của tiền nhân mà chỉ biết thuộc lòng ngoài miệng, không áp dụng, thực hành thì chẳng có ý nghĩa hay tác dụng gì cả). Trẻ con phiên Satsuma từ nhỏ đã được học thuộc lòng bài hát này và có lẽ Saigo cũng vậy. Thời thơ ấu, tôi cũng được tiếp thu văn hóa truyền thống đó. Cả đời Saigo đã không quên bài học đạo làm người được người lớn dạy cho từ lúc nhỏ. Và như lời bài hát, ông đã luôn thực hành lời dạy. Điều di huấn thứ 36 thấm đẫm tinh thần này.

Lập chí và bước đi. Chuyện đó không dễ dàng gì. Nhưng Saigo nói hãy lấy khó khăn làm niềm vui.

Nếu đi con đường chính đạo, chắc chắn gặp khó khăn

---

[1] Chiêu Hòa: Niên hiệu của Nhật Bản trong khoảng thời gian 1926-1989

Điều di huấn thứ 29

Hễ đã đi trên chính đạo thì chắc chắn gặp khó khăn, khổ nạn nên cho dù gặp cảnh khó khăn thế nào, không cần phải lo lắng thành công hay thất bại, sống hay chết nữa. Trong mọi việc đều có kẻ hay người dở, tùy việc mà có người làm tốt có người không làm được gì. Cũng có người dao động, cảm thấy bất an trước khi thực hành chính đạo. Nhưng là người thì phải đi trên chính đạo nên việc thực hành hay đi trên đó không có người hay kẻ dở cũng chẳng có ai là không thể. Chỉ cần chăm chú đi, nếu có gặp khó khăn thì cần phải vượt qua, bất chấp kết quả ra sao vẫn tiếp tục đi trên con đường đó. Đến khi nghĩ lại thời trai trẻ bản thân đã gặp khó khăn vượt qua nó, bây giờ không bị dao động trước bất kỳ khó khăn nào nữa. Chỉ cần đạt được vậy đã là hạnh phúc.

Thực hành chính đạo - có nghĩa là thực hiện những điều đúng đắn, chắc chắn sẽ gặp khó khăn. Và Saigo nói rằng cho dù tình thế ra sao, cục diện thế nào cũng không được câu nệ chuyện thành, bại, sinh, tử.

Chính đạo nghĩa là đạo lý làm người, hay nói cách khác, không sống theo chủ nghĩa thuận lợi cho bản thân, không sống theo kiểu thỏa hiệp, người ta nói vậy nên ta cũng làm theo cho yên ổn. Cũng không để bị tình cảm chi phối kiểu vì nghĩ tội nghiệp ai đó hay vì

hàm ơn một ai. Tức nếu người trong gia đình, cha mẹ, anh em nhờ cậy chuyện gì nhưng nó không đúng với chính đạo bản thân theo đuổi thì cũng phải dứt khoát chối từ.

Nếu cương quyết thực hành như vậy, đương nhiên sẽ gặp những khó khăn không ngờ đến, có thể bị đánh giá "không phải là người". Lúc ấy, sẽ có người nghi ngờ việc chọn lựa chính đạo của mình. Hay có người dao động, không biết đi con đường này liệu có suôn sẻ, thành công hay không.

Nhưng Saigo đã nói "không cần lo lắng" về những việc như vậy. Ngược lại, phải có lòng kiêu hãnh, tin tưởng vào con đường mình đã chọn đến mức xem việc đi trên chính đạo là một niềm vui thì mới có thể thông suốt. Tức cho dù có bị vấp ngã, cản trở thì ngược lại, xem những cản trở đó là niềm vui. Nếu không như vậy, không thể đi trên chính đạo. Saigo tuyên bố dứt khoát như thế.

Tuy nhiên, thanh niên phiên Shonai nghe vậy chưa lấy làm thỏa mãn. Họ thấy thật khó khăn khi thực hiện chính đạo mà không quan tâm kết quả tốt xấu, không lo lắng buồn phiền.

Thế là Saigo kể chuyện mình thời trẻ đã từng gặp khó khăn ra sao. Trầm mình cùng nhà sư Gessho, ba lần bị đày ra đảo, dẫn dắt quân sĩ trong cuộc chiến tranh sinh tử, ấy vậy mà vẫn quyết tâm đi theo chính đạo.

Từ đó mà tinh thần, ý chí không chút dao động, có cái nhìn thấu đáo với mọi việc.

Cuộc đời của Saigo được thể hiện rõ trong bài thơ chữ Hán "Ngẫu thành":

Cơ lịch tân toan chí thủy kiên

Trượng phu ngọc toái quý chuyên toàn

Nhất gia di sự nhân tri phủ

Bất vi nhi tôn mãi mỹ điền[1]

Trong cuộc sống có nhiều người sống theo chủ nghĩa cơ hội, hay chỉ biết tính toán thiệt hơn thì việc muốn sống đúng đắn, đúng nguyên tắc thôi cũng sẽ gặp nhiều khó khăn. Những người theo chính đạo gặp khó khăn là chuyện đương nhiên. Cũng chính vì vậy, nếu không có thái độ, tinh thần "thưởng thức" khó khăn thì không thể tiếp tục theo đuổi chính đạo. Saigo có thể tuyên bố hùng hồn như vậy có lẽ do ông đã sống một cuộc đời thăng trầm. Chính vì biết điểm yếu của con người là càng gặp khó khăn càng dễ nhụt chí nên ông mới nói phải đạt đến trạng thái này - lấy khó khăn làm niềm vui.

Chưa hết, "*trong mọi việc đều có kẻ hay người dở, tùy việc mà có người làm tốt có người không làm được gì*", nhưng thật ra tập đi chính đạo thì không có "hay, dở" "được, không được". Khi gặp khó khăn, người ta dễ

---

[1] Xem chú thích chương II

dàng chạy theo phương pháp luận, tìm kiếm phương cách thuận lợi, dễ dàng hơn. Hẳn Saigo muốn nói không được làm việc dễ dàng như vậy.

Chắc chắn đó là do Saigo tin rằng "đi con đường chính đạo sẽ được báo đáp". Saigo cho rằng đi trên chính đạo tức là "vương đạo cuộc đời" và tôi cho rằng hơn thế nữa, đó là ông nghĩ đây là nơi hội tụ của vạn người.

Mọi người phải đi trên chính đạo

Điều di huấn thứ 28

Thực hành chính đạo thì không còn phân biệt cao quý hay thấp hèn, ai cũng phải thực hành. Ví dụ, Nghiêu Thuấn làm vua trăm họ, nghề nghiệp thời xưa chính là dạy học. Hay như Khổng Tử đã từng gặp nhiều khó khăn ngay tại nước Lỗ của mình cũng như các nơi khác và ra đi với thân phận thấp kém. Nhưng ba ngàn đệ tử của ông lại tiếp tục theo lời dạy mà thực hành chính đạo.

Thực hành chính đạo thì phải bình đẳng cùng mọi người, không cho mình cao quý, hết thảy mọi người cùng thực hiện thì xã hội sẽ trở nên phồn vinh. Ta như nghe được lời răn của Saigo.

Các chí sĩ vượt qua thời kỳ Bakufu đầy biến động, tận lực cống hiến cho công cuộc mở ra thời đại mới Meiji, hẳn không riêng gì Saigo, thời gian đầu đã hô vang chính đạo và hành động dựa trên căn bản của chính đạo. Nhưng bước vào thời kỳ Meiji, khi được dụng chức trong tân chính phủ, họ bắt đầu biến chất.

Nói cách khác, họ mở ra thời đại Rokumeikan[1], cắt phăng búi tóc, mặc Âu phục, nhảy múa thâu đêm suốt sáng, sống trong dinh thự biệt phủ hoa lệ và tệ hơn là tranh giành vinh hoa, hiển đạt về phần mình. Chỉ bốn, năm năm sau Meiji Ishin, tình trạng đó đã nhanh chóng xảy ra.

Những thế hệ chăm chăm văn minh khai hóa cứ lần lượt xuất hiện, chính đạo trở thành một khái niệm lạc hậu. Trước khuynh hướng đó, Saigo đã gióng hồi chuông cảnh tỉnh. Những lời cảnh báo của Saigo bị xem như gió thoảng mây bay, và như tiếng kêu đau lòng đến tận thời hiện đại, khi mà chữ "chí" sắp trở thành tử ngữ. Thời nay, người ta không thực hiện chính đạo được có thể do không còn hiểu "chính đạo là gì".

"Chính đạo" là đạo lý của đất trời, không có những suy nghĩ nhỏ nhen, khôn vặt của con người chen vào. Nếu liệt kê ta sẽ có chính nghĩa, công bằng, công chính, thành thật, khiêm nhường, dũng cảm, nỗ lực, bác ái và vô tư như Saigo nói, tức những đạo đức căn bản trở

---

[1] Xem chú thích chương VII

thành khuôn mẫu cho con người sống ở đời. Hay đơn giản hơn là những lời dạy, điều hay lẽ phải mà cha mẹ, thầy cô dạy ta từ tấm bé như "không nói dối, phải ngay thẳng, không lừa gạt người khác". Chính những lời dạy nguyên thủy, ban sơ đó là "chính đạo".

Bởi "chính đạo" là thứ quá đơn giản, bình dị như vậy nên mọi người cho rằng nó tầm thường, xem nhẹ và không chịu thực hành. Việc thực hành chính đạo như Saigo nói chính là gìn giữ những điều răn dạy làm người căn bản đó và theo đó mà sống ở đời.

Hẳn sẽ có nhiều người nghi ngờ "đơn giản và ấu trĩ như vậy sao?". Nhưng liệu có mấy ai gìn giữ được lời răn dạy đơn giản được học từ thầy cô, cha mẹ từ thuở nhỏ đó? Thử nhìn lại đời mình hay công việc, chẳng phải mọi người đang sống tính toán thiệt hơn, thỏa hiệp với chủ nghĩa cơ hội thuận tiện mà không theo quy phạm đấy sao?

Như đã trình bày ở phần trước, một công ty sẽ sụp đổ từ một dối trá nhỏ. Hay một chính trị gia, quan chức cấp cao, tỉnh trưởng, thị trưởng sẽ bị truy vấn trách nhiệm và bị phê phán nghiêm khắc khi lạm quyền, lộng hành.

Trước cục diện cần dũng khí để làm điều đúng đắn mà cân nhắc, do dự "mình nói ra sẽ bất lợi" thì đã bẻ cong lòng tin bản thân. Hoặc chí khí bị khuất phục bởi những dèm pha xung quanh.

Những việc như thế này xảy ra khắp nơi trong xã hội hiện đại. Để làm cho xã hội tốt đẹp hơn, từng người chúng ta phải nhìn nhận lại và lý giải việc thực hành chính đạo, quyết tâm thực hiện nó. Chính việc xác lập đạo đức căn bản như vậy cần phải có trước cả việc tuân thủ pháp lệnh.

Chương XI

TINH TIẾN[1]



Tinh thần được mài giũa bởi "nhất tâm bất loạn"

Mục đích cuộc đời là gì? Câu hỏi thật khó và mang tính triết lý nhưng tôi nghĩ thế này.

Con người chúng ta được sinh ra nhưng không do ý chí bản thân quyết định. Khi chúng ta hiểu đời thì đã thấy mình tồn tại. Chúng ta không tự mình quyết định sống thế nào rồi mới chào đời. Chỉ khi trưởng thành, hiểu biết mọi vật xung quanh ta mới bắt đầu nghĩ về cuộc đời. Nhưng cũng chỉ dừng lại ở mức độ muốn trở thành bác sĩ, giám đốc, kỹ sư, giáo viên, viên chức, chính trị gia v..v... mà thôi.

---

[1] Tinh tiến ba la mật đa: một trong Lục độ ba la mật đa có nghĩa cố gắng, kiên trì, siêng năng.

Thế rồi, sau khi ra ngoài xã hội, phần lớn con người ta cho rằng mục đích cuộc đời là lập thân xuất thế. Tức cuộc đời tốt đẹp thành công là cuộc đời nắm bắt được quyền lực, danh vọng, tiền tài dù có phải cạnh tranh, đôi khi chà đạp, hất đổ người khác.

Liệu có đúng vậy chăng? Nhưng cho dù có tích trữ bao nhiêu tài sản, đạt được bao nhiêu danh vọng, kiêu hãnh với quyền uy lãnh đạo nhiều người đi nữa nhưng đến cuối đời, khi phải đón nhận cái chết chẳng ai đem theo được gì, kể cả thân xác mình.

Nhưng không hẳn là mọi thứ trả về không. Tôi tin rằng "linh hồn" tồn tại sâu thẳm trong trái tim con người sẽ tồn tại như kết quả của một đời, thậm chí có thể mang sang tận tương lai.

Nếu vậy, con người sẽ có linh hồn như thế nào khi chết đi sẽ quyết định giá trị của một đời, không phải sao? Nghĩa là mục đích cuộc đời không phải là kiếm tiền, lập thân xuất thế hay nói cách khác, là đạt được thành công mà là tạo dựng linh hồn tốt đẹp và cuộc đời chính là không gian, thời gian nhất định được trao cho con người để mài giũa linh hồn.

Năm 1997, tôi được phép quy y cửa Phật tại chùa Enpuku, phái Myoshin phía Nam Kyoto, đặt phận mình nơi chốn Phật môn. Phật giáo gọi việc con người ta mài giũa tinh thần, nâng cao tâm hồn và cuối cùng

đạt đến cảnh giới là "ngộ" và thuyết giảng "Lục độ Ba la mật đa" như con đường tu hành dẫn đến "ngộ".

Trong sáu cứu cánh Ba la mật đa đó có "tinh tiến".

"Tinh tiến" là làm việc hết sức mình, chăm chỉ, cố gắng mà ngôn ngữ hiện đại gọi là "làm việc". Làm việc không đơn giản là cách để nhận công. "Làm việc" ở đây là hết lòng vào công việc, lao động hết sức mình với "nhất tâm bất loạn" để xây dựng trái tim, linh hồn, nhân cách.

Hễ còn sống thì không ngừng tinh tiến. Saigo đã nói phải liên tục nỗ lực hằng ngày với sự tập trung cao độ, không được lơ là.

Điều di huấn thứ 33

Người bình nhật[1] không thực hành đạo nghĩa, khi gặp sự gì sẽ lúng túng, không biết giải quyết thế nào cho đúng. Ví dụ, có hỏa hoạn gần nhà, người luôn có tâm thế đầy đủ sẽ không bị hoảng loạn, mau chóng ra tay đối ứng. Còn với người ngày thường không thực hành, chuẩn bị thì không có cách xử lý đúng đắn. Thời gian trước ta luôn nhắc nhở binh lính kiểm tra việc phòng bị đã đầy đủ chưa không bằng con mắt của một người cùng phe mà phải đặt mình vào tâm thế của địch để xem xét, đó mới là cách phòng bị tốt nhất.

[1] Ngày thường.

Nếu chỉ sống thờ ơ, gặp đâu hay đấy, không có cái nhìn xuyên suốt thì gặp sự cố không thể có phán đoán, hành xử đúng đắn. Saigo đã so sánh cách sống đó như hỏa hoạn. Trong 46 tiếng đồng hồ, phải luôn chăm chỉ hết mình, đó cũng là "tinh tiến".

Nakamura Tempu (1876-1968) là nhà triết học đề cao sự quan trọng của tư tưởng tích cực. Ông là nhà triết học chân chính suốt đời truy tìm cách sống đúng đắn của con người. Trong quyển *Kenshinsho* (Nghiên tâm sao) đề cập đến tâm hồn, trái tim, ông có nói "sống bằng hữu ý chú ý".

"Hữu ý chú ý" đúng như mặt chữ, đó là "có ý và tập trung tâm ý", nghĩa là tự mình chủ động tập trung ý thức đến sự vật, đối tượng nào đó. Ngược lại, "vô ý chú ý" chỉ cách sử dụng ý thức do bị bên ngoài tác động như kiểu nghe âm thanh phát ra từ đâu đó thì quay đầu lại.

Saigo đã nói tương tự triết lý "hữu ý chú ý" này, để luôn có phán đoán đúng đắn, nhanh nhạy thì phải luôn rèn luyện, mài giũa cảm giác sắc bén, chăm chú, dồn hết tâm huyết vào dù ở bất kỳ tình trạng nào. Nếu không luyện tập thường ngày thì sẽ không có được thói quen suy nghĩ, từ đó khi có vấn đề lớn xảy ra ta chỉ có được những suy nghĩ nhỏ, hời hợt.

Đây là điểm rất quan trọng với những người đứng ở vị trí đưa ra quyết định.

Ví dụ, nhà lãnh đạo kinh doanh phải đưa ra những

phán đoán trong thời gian ngắn cho những kế hoạch, dự án với những con số khổng lồ. Như vậy, cần phải có sức tập trung cao độ, sắc bén và lâu dài. Nếu không, sẽ không thể có những quyết định kinh doanh chính xác để lãnh đạo công ty phát triển ổn định.

Như kinh nghiệm thời trẻ của tôi. Cũng có những lúc quá bận rộn mà tôi giải quyết công việc cho qua, hay xem thường những kế hoạch nhỏ nên không tự mình quyết định, giao hết cho cấp dưới. Về sau, chính những quyết định vào những lúc lơ là đó đã dẫn đến những rắc rối to lớn. Chẳng hạn, cấp dưới và thư ký sắp xếp lịch làm việc để xin quyết định của tôi. Nhưng tôi thì đang quay cuồng với bao nhiêu kế hoạch, dự án nên mãi không thu xếp được thời gian. Thế rồi, tình cờ nhân viên cấp dưới đó gặp tôi ở hành lang và trao đổi trực tiếp, tôi đứng nghe chuyện và ra chỉ thị tại đó. Những phán đoán sai lầm thường rơi vào các tình huống như vậy. Tức cho dù cố gắng tập trung đi nữa nhưng đứng trao đổi công việc thì khó mà tập trung toàn bộ tinh thần được.

Sau nhiều lần như vậy, tôi tuyên bố dù bận rộn đến mấy vẫn phải dành thời gian và tạo ra nơi có thể tập trung tinh thần, trao đổi nghiêm túc, có thể chỉ với khoảng thời gian 10 phút nhưng đó là 10 phút thật sự tập trung suy nghĩ, đưa ra kết luận.

Trên thực tế, cho đến lúc Kyocera phát triển thành một công ty có quy mô lớn thì tôi luôn xem qua từng

kế hoạch, hợp đồng của công ty và ra quyết định. Tôi không bao giờ giao phó cho cấp dưới giải quyết một việc nửa vời. Với những kế hoạch lớn, tôi luôn ra từng quyết định một và hầu như chưa mắc phải sai lầm nào.

Có thể đó là do tôi đã tập thói quen tập trung từ thời trẻ nên năng lực phán đoán của tôi được mài giũa. Nhưng điều tốt nhất tôi làm được là nghĩ rằng tập trung tận lực là nhiệm vụ của người đứng đầu.

Thông thường, người ta hay cho rằng cấp trên tốt là giao trách nhiệm cho cấp dưới nhưng không chỉ có vậy. Những người lãnh đạo luôn gật gù ra vẻ "ừm, vậy à. Vậy tôi giao cho cậu nhé" thường là những người trốn tránh việc suy nghĩ thấu đáo và ra quyết định.

Lại có người cho rằng "công việc của người lãnh đạo là nghĩ những việc ở cấp độ, quy mô lớn". Nhưng thường ngày không tập thói quen suy nghĩ thấu đáo thì như Saigo nói, lúc nghĩ việc lớn không thể nào nghĩ được.

Đương nhiên, với những công ty lớn mà mọi việc nhất nhất đều phải đưa lên cấp trên thì công việc của người lãnh đạo cũng bị khựng lại. Lực lượng cấp dưới cũng có thể đánh giá qua việc tự mình phán đoán nên thảo luận với cấp trên về vấn đề này hay tự mình giải quyết. Khi vấn đề được trình bày với tôi, tôi cũng hướng dẫn, chỉ đạo điều này để huấn luyện cấp dưới.

Kinh doanh là kết quả của việc tích lũy những nỗ lực nghiêm túc

Kinh doanh không phải được xây dựng từ những thương vụ to lớn, những cú sốc hoành tráng như mua bán công ty. Ngược lại, đó là công việc nỗ lực lặp đi lặp lại những phán đoán đơn thuần, đơn giản. Nhưng nếu không tích lũy những nỗ lực nghiêm túc thì không thể làm nên việc lớn.

Điều di huấn thứ 32

Những người có chí theo chính đạo không cần phải tôn sùng sự nghiệp vĩ đại. Tư Mã Quang (học giả thời Bắc Tống, Trung Quốc) đã nói không có việc gì là không thể nói với tha nhân[1]. Chân lý của việc thận trọng, giữ kẽ với người sẽ được đánh giá qua việc này. Nếu làm việc gì khiến người khác thán phục và bản thân thấy thỏa mãn với điều đó tức tu thân chưa thông suốt, cần phải xem lại mình.

Trên đường đời, không có một phương tiện nào như hỏa tiễn để đưa người ta đến đích ngay lập tức. Cũng không phải vì vậy mà lo nghĩ về khoảng cách

[1] Người khác.

giữa ước mơ và hiện thực vì có lo cũng không thể bắt đầu việc gì. Cũng không có thành công nhất thời hay vinh quang từ những thủ đoạn, mưu mô tồn tại lâu dài được. Quan trọng là đi trên con đường đúng đắn và tiến từng bước một.

Đưa ra mục tiêu trong công việc hay cuộc đời và để nó thành hiện thực cũng như xây một bức tường thành. Chất một tảng đá lớn rồi lại chất một tảng đá khác, một công việc dễ làm người ta nản lòng. Với một người thì có giới hạn nhưng nếu để thực hiện ý chí đó, cần phải tập trung sức lực của nhiều người. Lúc ấy, quan trọng là "đạo nghĩa đúng đắn" mà Saigo thường nói.

Với những người có ý chí cao đẹp và luôn nỗ lực vì nó thì tự nhiên, xung quanh họ cũng sẽ tập trung những người đồng chí hướng. Cứ như thế, nhân lực tăng lên cũng như những tảng đá to được chất cao. Từ đó, có thể tạo ra thành công to lớn mà ban đầu khó tưởng tượng ra.

Việc phát triển công ty cũng giống hệt như vậy. Xác lập quan niệm đại nghĩa và mọi người cộng hữu quan niệm đó, cùng nhau thực hiện. Từ đó, mọi nhân viên trong công ty cùng kết hợp, tổng lực, dẫn đến sự phát triển tuyệt vời cho công ty.

Điều di huấn thứ 27

Với những việc xảy ra trong quá khứ, nhìn ra được thất bại, sai lầm của mình là tốt. Và chỉ cần quên đi thất bại, tiếp tục tiến lên bước tiếp theo. Cứ mãi ân hận, tiếc nuối chuyện đã qua và cứ lo lắng, phân vân cũng giống như làm vỡ tách trà rồi gom mảnh vỡ lại ngồi nhìn, chẳng nên tích sự gì.

Chúng ta vốn không thích nhìn nhận sai lầm trong quá khứ. Đặc biệt khi bị cấp dưới phê bình vấn đề nào đó thì dù biết là sai nhưng vẫn không công nhận, cố gắng nói càn cho qua chuyện.

Phải cần có dũng khí nhìn nhận quá khứ, sau đó đi tiếp. Sau khi nhìn nhận "tôi đã sai, thật xin lỗi" thì cẩn thận để không xảy ra sai lầm tương tự và tiếp tục tiến lên phía trước. Cứ mãi ôm hận, tiếc nuối cho những sai lầm thì chẳng lợi mà thiệt trăm phần, Saigo nói vậy.

Việc xấu nhất là lao tâm khổ tứ vào những sai lầm trong quá khứ để rồi ủ rũ, đánh mất ý chí. Suy nhược cơ thể hay có ý định tự sát cũng là do lao tâm với thất bại mà ra.

Trên đường đời cũng như công việc, những việc khiến ta đau lòng, thương tổn tinh thần luôn xảy ra

không dứt. Những lúc như vậy mà ta cứ ủ rũ, nhụt chí thì không những không giải quyết được vấn đề mà còn khiến công việc thêm khó khăn, ảnh hưởng đến sức khỏe. Phải cắt đứt vòng luẩn quẩn xấu xa đó. Để làm việc đó cần phải chấm dứt suy nghĩ cực đoan, bi quan ảnh hưởng đến tâm hồn. Điều Saigo muốn đề cập trong di huấn 27 này là chính lúc tâm trạng không tốt bởi những thất bại khiến ta không ngủ được là lúc không được phân vân.

Tôi thường tự nhủ với mình và truyền đạt kinh nghiệm sống tốt ở đời bằng "sáu tinh tiến".

- Luôn nỗ lực hằng ngày không thua bất kỳ ai.
- Khiêm tốn, không cao ngạo.
- Hằng ngày nhìn nhận lại bản thân.
- Cảm ơn đời sống ta đang có.
- Tích lũy, trau dồi những hành động tốt, làm điều tốt có lợi cho người.
- Không lo lắng, suy nghĩ cảm tính, cảm giác.

Điều thứ 6 chính là điều Saigo răn dạy ở đây.

Có lo lắng, ủ rũ khiến tinh thần bạc nhược cũng chẳng có ý nghĩa gì. Có đem những vấn đề, rắc rối trong cuộc đời hay công việc ra giải quyết bằng cảm tính, cảm giác cũng không được gì. Càng khổ càng phải sử dụng lý tính. Quan trọng là phải suy nghĩ thấu đáo phương pháp giải quyết tích cực, hợp lý và dốc hết mọi nỗ lực để giải quyết.

Và cũng không cần phải lo lắng liệu dốc hết sức lực như vậy có giải quyết được không mà chỉ cần tin vào thành công, chờ kết quả.

Ví dụ kết quả có thế nào đi nữa nhưng quan trọng là ta đã ứng xử bằng trái tim trong sáng, có ước mơ, kỳ vọng, lạc quan nhìn về phía trước mà không ủ dột, không để hối hận dày vò bản thân. Không suy nghĩ cảm tính là vậy.

"Với những việc xảy ra trong quá khứ, nhìn ra được thất bại do sai lầm của mình là tốt". Đây là việc quan trọng để khắc phục tình trạng khó khăn - những lời tận đáy lòng của Saigo - người đã trải qua một đời thăng trầm đầy khổ nạn.

Luôn nhìn lại bản thân và sống nghiêm túc, hết mình

Tôi có thói quen vào buổi sáng, đứng trước gương nhìn mặt mình, hồi tưởng lại những sự việc xảy ra ngày hôm qua, để chúng hiện lên trong đầu như chiếc đèn kéo quân. Nếu như nhớ lại hôm qua tôi có thái độ uy quyền hoặc lỡ miệng nói gì không hay, tôi thấy xấu hổ vô cùng và tự thấy mình thật đáng ghét đến nỗi buột miệng thốt nên lời "xin lỗi thần linh". Cũng có khi tôi nói "xin lỗi mẹ" hay có lúc "cảm ơn thần linh" vì biết ơn thần linh đã giúp tôi nhìn ra điểm xấu đó. Đây là thói quen ba mươi năm nay của tôi. Chẳng nhớ tự khi nào,

người trong nhà không vào phòng rửa mặt mỗi khi tôi đứng đó, trước gương.

Đây là phương pháp ăn năn theo phong cách của riêng tôi. Từ thời trẻ, tôi không có chút thời gian rảnh để ủ rũ, dằn vặt nên chỉ nói ra những hối hận trong lòng rồi khắc sâu lời cảnh cáo trong tim và tiếp tục tiến bước. Có lẽ việc này đã trở thành thói quen một cách tự nhiên

Việc nhìn lại mình hằng ngày quả thật rất quan trọng trong việc xây dựng một con người. Bằng việc tự vấn lương tâm "liệu đây có đúng đạo làm người?", "mình có cao ngạo không?" giúp mài giũa tâm hồn.

Cuộc đời vô giá của chúng ta chỉ có một. Sống hết mình, lạc quan, luôn nhìn về phía trước và luôn nhìn lại bản thân để cuộc đời quý giá này không có ân hận, tiếc nuối nào. Tôi thật sự tin rằng chính những ngày "tinh tiến", mài giũa tinh thần, nâng cao tâm hồn là mục đích của đời và là cách sống đáng tự hào nhất ở đời.

Chương XII

KỲ VỌNG



Khất thực để biết bản thân mình

Tháng 11 năm 2005, nhờ duyên mà tôi được thuyết pháp thác bát[1] tại thành phố Imabari, Matsuyama ở Setochi Ehime. Mình mặc cà sa, chân đi dép rơm, đầu đội nón lá, vai đeo túi choàng có viết rõ tên tăng đường, tôi xuất phát từ khu suối nước nóng Dogo cùng mười nhà sư ở chùa Zen sau khi đọc kinh Phật.

Chúng tôi vừa hô vừa đi chầm chậm trên con đường lạnh và trơn trượt bởi cơn mưa đá đêm trước.

Nhà sư đem bát đứng trước cửa nhà dân gọi là "hiên bát". Hôm đó, chúng tôi đi theo hàng có khoảng cách

[1] Hóa duyên (khất thực).

nhất định, đây gọi là "liên bát". Chúng tôi nâng cao túi đeo nhận của bố thí từ tín giả với lòng biết ơn. Ngày xưa của bố thí thường là gạo, rau quả và chúng trở thành lương thực hằng ngày của nhà sư. Tuy từng bị bó buộc trong quan niệm xin lương thực nhưng ngày nay, "thác bát" còn là một hình thức tu hành của thiền tăng. Khi ở vị trí khất thực nhận bố thí, người tu hành hiểu ra bản thân sống được là nhờ người khác, nhờ phúc đức của tha nhân ban cho.

Thêm nữa, hành động này giúp cho dân chúng biết được và cảm nhận niềm vui khi chia sẻ cho người khác. Việc bố thí được viết là "hỉ xả"- vui mừng bỏ đi - cũng là do ý nghĩa này mà ra.

Đúng lúc muốn học hỏi thấu đáo, sâu sắc lời dạy của Phật, tôi được lão sư Nishikata Tansetsu khuyến khích và được phép quy y vào năm sáu mươi lăm tuổi. Sau đó một thời gian, tôi xin phép được đi thác bát bởi "tọa thiền ở chùa cũng là một phương pháp tu hành quan trọng nhưng con muốn được ra ngoài, thuyết giáo lời Phật dạy cho những con người đang còn đau khổ" và bắt đầu thác bát hành cước. Đến nay tôi đã đi vùng Shikoku, Sanin và Tohoku.

Tôi cầm bát đi khắp hang cùng ngõ hẹp và nói về đạo Phật và gửi hết số bố thí nhận được vào trung tâm phúc lợi nhi đồng của các địa phương từng đặt chân qua.

Tôi cũng từng đặt một cái bục nhỏ đứng trên đó và thuyết pháp. Có người đi ngang và dừng lại nghe tôi nói. Có lúc chừng 20 người, có lúc cả trăm người. Nhưng hầu hết đều lấy làm lạ trước một ông sư ăn mặc kỳ dị, chỉ liếc nhìn rồi nhanh chóng rảo bước. Có lẽ do gần đây, chúng ta ít thấy việc thác bát này và phong tục bố thí cũng dần bị lãng quên. Trên thực tế, cũng không có nhiều người gọi sư đang thác bát lại để bố thí. Nhưng tôi nghĩ "vậy cũng được".

Sẽ đến lúc nào đó, ở Matsuyama hay Imabari, những người từng thấy đoàn tăng sư chúng tôi sẽ lên con số ngàn. "Nhất kỳ nhất hội", "một cái vẫy tay chào cũng là duyên đa sinh". Con người hiện đại không còn quan tâm nhiều đến tôn giáo nhưng trong đời, mỗi khi gặp khó khăn, ở bước đường cùng cần sự giúp đỡ, lúc ấy chỉ cần nhớ lại "mình đã từng gặp nhà sư nọ đi khất thực" cũng có ý nghĩa quan trọng lắm rồi. Đó cũng có thể gọi là "kết nối Phật duyên".

"Địa ngục và Cực lạc" là sự khác nhau trong tâm hồn con người

Tôi được lão sư Nishikata chỉ dẫn từ thời trẻ. Có lần tôi được nghe kể chuyện này.

Một nhà sư trẻ tuổi hỏi vị sư già về địa ngục và cực lạc. Có lẽ do Thiền tông hầu như không dạy về kiếp sau. Nhà sư trẻ hỏi "từ nhỏ con đã được nghe địa ngục là

nơi đáng sợ có Diêm vương, quỷ sa tăng, là nơi để con người trả ác nghiệp tạo ra ở kiếp này. Còn cực lạc là nơi bồng lai tiên cảnh. Vậy hai nơi đó có thật không?" Vị sư già trả lời không do dự:

- Đúng là có thật.

Sư trẻ hỏi tiếp:

- Vậy địa ngục và cực lạc là những nơi như thế nào?

Vị sư già thâm trầm bắt đầu câu chuyện.

- Thật ra địa ngục và cực lạc chẳng khác gì nhau. Nếu chỉ nhìn sơ qua thì giống nhau cả. Nhưng, trái tim những người sống ở đó hoàn toàn khác nhau. Ví dụ, ở địa ngục và cực lạc đều có nồi nước sôi sùng sục, đang luộc mì udon trông rất ngon lành. Xung quanh nồi là mười, hai mươi người đang đói bụng vây quanh. Trên tay ai cũng đang cầm sẵn bát nước chấm và đôi đũa dài một mét. Và địa ngục hay cực lạc khác nhau từ đây. Ở địa ngục, mọi người thọc đũa vào tranh phần trước. Họ gắp được mì nhưng vì đôi đũa quá dài nên không cách gì cho vào bát nước chấm cầm trên tay nên đương nhiên chẳng ăn được gì. Thế rồi đũa người này vướng đũa người kia, họ bắt đầu nổi giận: "Đó là phần của tôi, không được ăn" rồi dùng đũa đánh, đâm đối phương. Thế là người kia cũng đâm trả "cho mày biết". Họ quay ra đánh nhau, chẳng ai ăn được sợi mì nào. Quang cảnh trở nên hỗn loạn, chỉ có tranh giành, gào thét. Đó là địa ngục.

Còn ở cực lạc thì sao? Những người ở cực lạc đều có trái tim cao đẹp, biết nghĩ đến người khác. Bằng đôi đũa dài một mét, họ gắp mì trong nồi và mời người ngồi bên kia nồi "mời anh dùng trước". Sau đó, người ngồi bên kia nồi lại gắp mời ngược lại. Không một cọng mì nào bị phí phạm, mọi người lại no nê. Nghĩa là, đúng là có địa ngục và cực lạc nhưng đó là do trái tim con người tạo ra.

Vị sư già đã kể câu chuyện như vậy cho nhà sư trẻ nghe.

- Trên thực tế, cho dù giàu có, phát triển đến đâu mà lòng tham không đáy cứ muốn có nhiều tiền hơn sẽ khiến trái tim luôn cảm thấy thiếu thốn, người đó không thể nào hạnh phúc. Ngược lại, tuy không giàu có nhưng trái tim nhân hậu, có ước mơ hoài bão thì luôn cảm nhận được hạnh phúc. Rõ ràng cuộc đời con người ta sẽ trở thành địa ngục hay cực lạc là do trái tim người đó quyết định.

Điều đó cũng thể hiện rõ ràng trong xã hội ngày nay.

Gia đình, sở làm, công ty, xã hội, quốc gia - tùy vào trái tim của những người cấu tạo nên mà những tập thể này khác nhau. Nếu người sống ở đó chỉ biết nghĩ đến mình thì tình hình nhiễu nhương, nếu họ có trái tim biết nghĩ đến người khác thì sẽ có một xã hội thịnh vượng.

Từ đó, vấn đề được đặt ra là trái tim, tâm hồn của từng người cấu tạo nên tập thể phải như thế nào.

Nhà triết học người Anh tôi đã giới thiệu ở phần trước James Allen đã lấy ví dụ khu vườn cho hình thái tâm hồn của con người. "Nếu bạn không gieo những hạt giống hoa đẹp cho khu vườn của mình thì chắc chắn cỏ dại sẽ mọc lên vô số, và chỉ có cỏ dại mà thôi... Nếu chúng ta muốn sống cuộc đời tốt đẹp thì phải đào xới khu vườn trái tim mình, dọn sạch những suy nghĩ sai lầm, xấu xa, sau đó gieo trồng những suy nghĩ đúng đắn, tốt đẹp và luôn chăm sóc chúng không ngừng".

Chúng ta thường bỏ bê khu vườn trái tim mình và để cỏ dại mọc đầy. Cỏ dại ở đây là gì?

Đó là bản năng con người được ban cho. Căn nguyên của bản năng là "tam độc": Lòng tham đòi hỏi vạn vật; sự tức giận vì có ai đó trái ngược với mình; phàn nàn về những bất mãn bất bình, không cần biết đến đạo lý.

Nếu không làm gì, bản năng con người sẽ trỗi dậy. Nhưng nếu đè nén, kềm chế bản năng đó thì tâm hồn cao đẹp, biết nghĩ đến tha nhân mà con người vốn có lại hiện ra, từ đó có thể tạo nên một thế giới tốt đẹp không chỉ cho bản thân mà cho cả người chung quanh.

Những điều răn dạy của Saigo Takamori là lời răn tâm hồn

Những năm cuối đời, Saigo đã đạt đến cảnh giới cao

độ tĩnh lặng, vứt bỏ bản năng. Bị người bạn thiếu thời Okubo Toshimichi phản đối sau vụ đi sứ Triều Tiên, ông từ quan về quê Kagoshima.

Những câu chuyện ông kể và truyền lại thời ấy được đệ tử phiên Shonai tập hợp lại và tôi đang giới thiệu với bạn đọc như tinh túy của một tâm hồn, đó chính là *Nanshu O I kun*.

Trong đó có không ít nội dung đặt vấn đề về chính phủ Meiji và xã hội thời sau Duy Tân một cách sắc bén nhưng còn có một ý đặc biệt trong di huấn thứ 40.

Điều di huấn thứ 40

Sau một ngày dẫn chó băng đèo lội suối đi săn, đến chiều tối, về nhà tắm táp, cơ thể khỏe mạnh, sạch sẽ, tinh thần sảng khoái, ông đã nói rằng "tâm hồn người quân tử phải luôn thế này".

Bồn tắm Goemon[1], rượu Shochu, cơm Ichiju Issai[2]- thưởng thức những thứ đó bằng tấm lòng thành, gạt bỏ hết mệt mỏi, phiền muộn. Cảm tạ ngày hôm nay lại được thưởng thức cuộc sống hạnh phúc, tâm hồn thảnh thơi, ngày mai lại sống hết mình với lòng nhiệt thành. Saigo nói đây là "tâm hồn người quân tử".

---

[1] Loại bồn tắm nước nóng đun lửa trực tiếp

[2] Mâm cơm thanh đạm gồm 1 món canh, 1 món thức ăn.

Những người bận rộn hằng ngày như chúng ta đây vẫn có thể trấn tĩnh lòng mình như Saigo nói. Làm lụng từ sáng đến tối, về đến nhà, tắm rửa, giải lao. Thời khắc đó chúng ta quên hết mọi lo lắng, phiền muộn và đạt đến cảnh giới "vô". Tâm trạng hệt như tọa thiền. Chỉ cần có được khoảng thời gian hạnh phúc đó trước khi ngả lưng chìm vào giấc ngủ đã là rất tuyệt vời.

Đương nhiên, trấn tĩnh lòng mình không phải là việc đơn giản. Con người ta, vốn là một thực thể đáng thương chỉ cần nhắm mắt trong giây lát là những suy nghĩ bất chính, tà tâm sẽ trỗi dậy. Chính vì vậy, để điều khiển được trái tim con người cần phải rèn luyện.

Về điểm này, Saigo đã được tôi luyện qua những tháng năm bôn ba, nếm đủ mùi cay đắng nên ông đã đạt được cái gọi là "con người". Ông đã đường đường chính chính theo đuổi lòng tin của mình. Khi không được chấp nhận, ông rút lui trong liêm khiết, không vướng chút bụi trần địa vị, công danh, bổng lộc.

Năm 1873, quay về Kagoshima, Saigo sống cuộc đời bình yên, tĩnh lặng. Mặc những huyên náo bên ngoài, lòng Saigo như mặt nước biển không gợn chút sóng. Từ bỏ những tạp niệm, thấu suốt một con đường "chính đạo".

Ông đã nói những điều phải nói với tân chính phủ, đó là tình cảm ngay thẳng dành cho đất nước.

Saigo đã dùng tiền chính phủ chu cấp như dạng tiền

hưu ngày nay để đóng góp cho trường học, mục đích giáo dục, đào tạo thanh niên ở Kagoshima. Ngoài ra, còn có mục đích khác là để lực lượng samurai phiên Satsuma vốn được xem là phiên mạnh nhất Nhật Bản thời bấy giờ không lầm đường lạc lối trong việc sử dụng bạo lực.

Nhưng, Saigo không ngăn được bạo loạn xảy ra sau đó. Học trò trong trường khiêu khích chính phủ và cướp kho vũ khí, đạn dược. Nghe tin, Saigo đã tức giận mắng "các người cần gì đến đạn dược?" Nhưng cơn sóng thời đại không để Saigo đi ngược dòng. Số đông người ủng hộ cuộc chiến với chính phủ cùng chữ "tình" sâu đậm của Saigo đã chuyển động.

- Không còn gì để nói. Các người đã có ý như vậy, ta nguyện dâng thân này.

Và ông quyết định. Tháng 2-1877, cuộc chiến Seinan (Tây Nam) bùng nổ. Quân Saigo xuất phát từ Kagoshima nhắm hướng Tokyo. Mục đích để truy vấn đại nghĩa chứ không phải để đối đầu với tân chính phủ. Tuy nhiều kinh nghiệm trong cuộc chiến lật đổ Bakufu, nhưng trong cuộc chiến Seinan ông không đưa ra một chiến lược nào cho ra chiến lược, chỉ là đi theo những người trẻ tuổi. Chưa kể, chỉ cần ông lên tiếng, quân viện trợ toàn quốc sẽ kéo đến nhưng ông cũng không làm vậy.

Không chiếm được thành Kumamoto vốn được

quân chính phủ bố phòng dày đặc, và sau cuộc đại chiến ở Tabaruzaka vốn là tuyến phòng vệ phía Bắc, quân Saigo sụp đổ. Họ thua cuộc bỏ chạy về Kagoshima và Shiroyama.

Quân chính phủ năm mươi ngàn người, quân Saigo ba ngàn người. Trong cuộc tổng tấn công ngày 2-9, Saigo bị trúng đạn. Những lời cuối của ông là yêu cầu thuộc hạ Beppu Shinsuke giúp mổ bụng tự sát. Tương truyền lúc ấy ông quay về hướng Đông, tức hướng về Sakurashima.

Tôi nghĩ lúc ấy trong lòng Saigo không có chút oán hận nào cả. Dù giữa làn đạn giao nhau, tiếng đại bác nổ vang trời, trái tim Saigo vẫn tĩnh lặng. Đoạn cuối hào hùng của một con người đã sống chính nghĩa, tràn đầy niềm tin, lòng thành và vô tư.

Từ đây, cuộc nội chiến cuối cùng, kéo dài 7 tháng của Nhật Bản kết thúc. Số người chết bên phe Saigo là 6765 người, phe chính phủ là 6403 người. Một cuộc chiến tàn khốc và đau thương.

Tuy biết rằng lịch sử không có chữ "nếu như", tôi vẫn tiếc và tự hỏi không có lựa chọn nào khác cho những con người đầy chí khí, tinh thần cao đẹp đó sao? Và tôi không ngừng tiếc nuối nếu Saigo vĩ đại sống hết thời Meiji - khoảng thời gian mờ mờ tỏ tỏ của Nhật Bản quốc gia hiện đại thì biết đâu Nhật Bản ngày nay và người Nhật Bản bây giờ đã khác đi một chút.

Di huấn cho chính thời đại hiện nay

Nhìn lại cuộc đời đầy thăng trầm của Saigo và tự nhìn lại bản thân mình, ta sẽ thấy đời người không nan giải như chúng ta nghĩ. Có người may mắn và có người không may mắn. Có người hạnh phúc, và có người không hạnh phúc. Tôi cho rằng cuộc đời phức tạp, khó hiểu là do hai yếu tố mà ra.

Một là "vận mệnh" người đó đang có. Hai là nguyên tắc "nhân quả báo ứng".

Chúng ta chào đời mà không biết mình có vận mệnh thế nào, bắt đầu cuộc đời do vận mệnh dẫn dắt. Chúng ta sống với những trải nghiệm, gặp thiên tai không ngờ đến, gặp gỡ những niềm vui, hạnh phúc cũng bất ngờ không kém. Chúng ta được vận mệnh dẫn dắt, từ lúc sinh ra đến lúc chết đi, ta gọi con đường đó là sợi dọc của cuộc đời.

Và sợi ngang chính là nguyên tắc "nhân quả báo ứng". Vận mệnh không phải là thiên mệnh. Trải qua nhiều biến cố, tùy vào trái tim ta nghĩ gì, làm gì mà vận mệnh sẽ thay đổi. Nhân thiện sẽ sanh ra quả thiện. Nhân ác sẽ sanh ra quả ác. Sợi dọc vận mệnh và sợi ngang nhân quả báo ứng cùng dệt vào nhau tạo nên một tấm vải cuộc đời.

Vậy nếu muốn sống cuộc đời tốt đẹp, phải nghĩ điều tốt, làm điều thiện, không để vận mệnh điều khiển mình.

Điều này có thể tương tự với xã hội. Xã hội đang liên tục có những vụ án phi đạo khiến ta không tin vào mắt, vào tai mình, công ty thì bất chính, phạm pháp. Nhìn đâu cũng thấy trái tim xấu xa của con người cứ sinh sôi nảy nở. Chúng ta phải làm sao chặn được dòng sinh sản này càng sớm càng tốt.

Tôi tin rằng không có cách nào khác ngoài việc nhìn lại và chấn chỉnh trái tim, tâm hồn con người để điều chỉnh những hỗn loạn hiện nay.

Tình trạng xã hội là tấm gương phản chiếu trái tim con người. Sự phát triển bền vững của công ty, nền kinh tế hay tương lai tươi sáng, yên bình của một xã hội, quốc gia đều bắt đầu từ việc mài giũa tâm hồn của mỗi chúng ta.

Lúc đó, tấm gương cho chúng ta soi rọi chính là *Nanshu O I kun* này.

Qua quyển sách này, tôi truyền đạt những kinh nghiệm học hỏi được từ bảy mươi lăm năm sống ở đời với tư cách một con người, kinh nghiệm của một lãnh đạo lấy di huấn của Saigo làm gốc, từ đó giúp bạn đọc suy nghĩ cái gì quan trọng nhất đối với chúng ta - những con người đang sống ở thời hiện đại. Sẽ không còn gì đáng mừng hơn với người viết nếu cuốn sách "Con đường đi đến thành công bằng sự tử tế" này giúp bạn đọc biết được con đường mình phải đi.

Mong rằng Nhật Bản từ nay về sau đầy ắp những

kỳ vọng tươi sáng. Chúc từng người trên thế gian này được bước đi trên con đường đời đầy trái ngọt, tuyệt vời. Và xin nguyện cầu cho một thế giới nhân loại bình đẳng thụ hưởng hòa bình, thịnh vượng.

Xin cảm ơn bạn đọc.

NIÊN BIỂU SAIGO TAKAMORI[1]

7-12-1827 Được sinh ra tại Kajiya, Joka, Kagoshima (tức phiên Satsuma thời bấy giờ). Là trưởng nam trong gia đình, cha là Saigo Kuro (sau xưng là Saigo Kichibe), mẹ là Masa. Ấu danh của Takamori là Shokichi.

1833 Năm 6 tuổi bắt đầu học nho học với Matsumoto Kakube.

1839 Năm 12 tuổi trên đường từ trường Zoshikan (trường học của phiên Satsuma), đánh nhau với bạn dẫn đến bị thương đầu gối phải. Vì sự kiện đó, Saigo bắt đầu chú tâm vào học vấn hơn là võ thuật.

1844 Năm 17 tuổi làm trợ tá cho Quận bổng hành[2]

---

[1] Thời gian trong niên biểu Saigo Takamori được dịch theo bản gốc tiếng Nhật "Jinsei no Odo" của tác giả Inamori Kazuo. Trên thực tế, có sự chênh lệch về thời gian xảy ra sự kiện hoặc ở cách tính tuổi trong các tài liệu lịch sử do cách tính ngày tháng theo lịch theo niên hiệu Nhật thời bấy giờ và dương lịch có sự khác nhau.

[2] Chức quan quản lý việc thu nạp, tố tụng, thống chế nông dân một quận thời bấy giờ

Sakota Tajiemon. Khoảng thời gian này Takamori xưng tên là Kichinosuke.

1847 Năm 20 tuổi trở thành thủ lĩnh thanh thiếu niên độ tuổi 15-25 tuổi trong vùng Kajiya, gọi là Nise gashira.

1850 Năm 23 tuổi học Dương Minh học với Ito Moemon và học Thiền với Thiền sư Muzan.

1852 Năm 25 tuổi kết hôn với chị của Ijuin Kanehiro, tên Suga. Tháng 9, tháng 11 cùng năm, cha mẹ lần lượt qua đời, Takamori một mình gánh vác gia tộc.

1854 Năm 26 tuổi được chọn làm trung ngự tiểu tính[1], đi theo phụ giúp phiên chủ Shimazu Nariakira. Ngày 21-1, theo Shimazu lên Edo theo chế độ Sankin Kotai[2]. Ngày 6-3 đến Edo, tháng 4 được phiên chủ ưu ái phong chức Niwakatayaku - có thể tự do gặp gỡ phiên chủ, trưởng lão trong phiên mà không cần qua những thủ tục rườm rà thời bấy giờ. Ông được gặp Fujita Toko phái Mito học cũng trong thời gian này. Năm này, do vắng nhà thường

---

[1] Người giúp việc thân cận cho samurai chủ quân.

[2] Tham cần giao đại: Các daimyo (đại danh) tức lãnh chúa, phiên chủ thay phiên nhau đến Edo phụng sự định kỳ. Đây được xem là chính sách của Bakufu nhằm thâu tóm quyền lực chính trị, kiểm soát hoạt động của các daimyo.

xuyên nên ly hôn vợ. Đổi tên thành Zenbe, sau đó là Kichibe.

1857 Năm 30 tuổi về lại phiên Satsuma sau 3 năm xa cách. Tháng 4, trở lại làm tiểu tính. Tháng 10 lại được lệnh lên Edo lần nữa. Bắt đầu hoạt động chính trị tích cực với tư cách là tay chân thân tín của Shimazu Nariakira về vấn để tìm người kế tục Shogun (Tướng quân).

1858 Năm 31 tuổi ngày 16-7 Nariakira bất ngờ qua đời. Tháng 9, cuộc thanh trừng Ansei Taigoku bắt đầu. Ông quay về quê cùng sư Gessho phái Cần vương. Ngày 16-11, cả hai cùng trầm mình ở vịnh Kinko nhưng chỉ có Saigo được Hirano Kuniomi cứu sống kịp thời. Sau đó, ông bị bãi trừ tất cả các chức vụ. Tháng 12, được lệnh đổi tên thành Kikuchi Gengo và bị đày ra đảo Amami Oshima.

1859 Năm 32 tuổi ngày 12-1 bắt đầu cuộc sống lưu đày ở đảo. Ngày 8-11 kết hôn với Aikana ở Amami Oshima.

1860 Năm 33 tuổi xảy ra sự biến Sakurada Mongai ngày 3-3[1].

---

[1] Các lãnh sĩ phiên Mito và Satsuma ra tay ám sát Đại lão Ii Naosuke - người tạo ra cuộc thanh trừng Ansei Taigoku đẫm máu trong lịch sử Nhật Bản.

1862 Năm 34 tuổi ngày 12-2 quay về Kagoshima. Ngày 15 được phục chức. Đổi tên thành Oshima Sanemon (với nghĩa đã sống ở Oshima 3 năm). Ngày 13-3, được Shimazu Hisamitsu ra lệnh thượng kinh cùng Murata Shinbachi để trấn áp các samurai phe chống đối. Tháng 6, bị Hisamitsu nổi giận bởi những lời gièm pha nên bị đày ra đảo Tokunoshima. Đổi tên thành Oshima Kichinosuke. Tháng 8 nhuận, lại có lệnh đày ra đảo Okinoerabu.

1863 Năm 36 tuổi mở lớp dạy học trong nhà lao để dạy chữ cho trẻ con trên đảo. Kết nghĩa huynh đệ với Tsuchimochi Masateru - quan quản lý đảo.

1864 Năm 37 tuổi ngày 28-2 quay về Kagoshima cùng Murata. Tháng 3, được lên chức Tư lệnh quan phiên Satsuma. 19-7, đóng vai trò tham mưu phiên binh trong sự biến Kinmon no hen[1]. Sau đó, theo lệnh của phiên, quay trở lại họ Saigo. Được giao nhiệm vụ chỉ huy quân sự chinh phạt, trừng trị phiên Choshu. Tháng 11, đề nghị giải tán đội quân chinh phạt Choshu.

1865 Năm 38 tuổi tháng 1, kết hôn với Ito- thứ nữ của Iwayama Hachirota. Tháng 4, cùng trở về với Sakamoto Ryoma. Tháng 5, bàn bạc với Okubo Toshimichi và từ chối xuất binh chinh phạt

---

[1] Còn gọi là Hamaguri Gomon no hen: do phiên Choshu mở rộng cuộc chiến ở Kyoto.

Choshu lần hai. Tháng 11, lên kế hoạch liên binh với phiên Choshu.

1866 Năm 39 tuổi ngày 21-1 thông qua trung gian Sakamoto Ryoma, bắt tay tạo đồng minh Sat-Cho.

1867 Năm 40 tuổi tháng 2, mở hội nghị bốn phiên Satsuma, Echizen, Tosa, Uwajima. Tháng 5, lên kế hoạch "vương chính phục cổ". Tháng 6, giao kết liên hợp Sat-Cho và quyết tâm lật đổ chính quyền Bakufu. Tháng 10, quyết định thực hiện "vương chính phục cổ". Tháng 12, chỉ huy binh lính chư phiên làm cuộc lật đổ, thực hiện kế hoạch "vương chính phục cổ" này.

1868 Năm 41 tuổi tháng 1, chỉ huy quân Satsuma trận Toba- Fushimi. Tháng 2, được lệnh làm tham mưu cho đại tổng đốc Đông chinh- thân vương Arisugawa no miya Taruhito. 13-3, thực hiện cuộc trao thành Edo không đổ máu. 11-4, khai thành Edo. Tháng 5, chỉ huy trận Ueno. Tháng 9, đến phiên Shonai, chỉ thị giải quyết hàng binh. Tháng 11 về lại Kagoshima.

1869 Năm 42 tuổi tháng 1, từ chức trong phiên, từ chối tham gia chính sự. Tháng 2, làm tham chính cho phiên chủ Shimazu Tadayoshi. 17-6, Nhật Bản thực hiện Hanseki Hokan (Bản tịch phụng hoàn). Tháng 9, được phong tước Shosanmi (Chính tam vị)[1].

---

[1] Một trong các tước vị dành cho giai cấp quý tộc thời bấy giờ.

1870 Năm 43 tuổi tháng 1, từ bỏ chức Tham chính, chuyển sang phụ trách cố vấn. Tháng 5, được phép hoàn trả chức Chính tam vị. Tháng 7, từ cố vấn chuyển thành chấp vụ. Tháng 12, Iwakura Tomomi và Okubo Toshimichi đến Kagoshima, thuyết phục Saigo ra làm việc cho chính phủ. Saigo đề xuất thành lập đội Shimpei (Thân binh).

1871 Năm 44 tuổi tháng 4, dẫn tứ đại quân thường trực cùng phiên chủ lên kinh. 25-6, nhận nhiệm vụ Tham nghị và được phong Chính tam vị. Làm chủ tọa hội nghị cuộc họp bàn thảo chế độ. 14-7, cương quyết thực hiện chế độ Hanchiken với tư cách tham nghị bút đầu. Tháng 22, được giao điều hành chính phủ trong thời gian đại sứ đặc mệnh toàn quyền Iwakura Tomomi dẫn phái đoàn Nhật Bản đi tham quan, học hỏi Âu-Mỹ trong 2 năm. Thời gian này, ông thống nhất chế độ tỉnh thành với 3 phủ 72 tỉnh.

1873 Năm 46 tuổi ngày 10-5 trở thành Tham nghị kiêm Đại tướng lục quân. Tháng 6, vấn đề Triều Tiên được đưa lên bàn nghị sự. Ông phản đối xuất binh, chủ trương đặc phái sứ giả, xung phong đi sứ Triều Tiên. 23-10, chương trình đi sứ bị Iwakura Tomomi đình chỉ. Saigo từ bỏ mọi chức vụ nhưng không được thụ lý. Tháng 11, về lại Kagoshima.

1874 Năm 47 tuổi tháng 6, lập Shigakko ở Kagoshima.

1877 Năm 50 tuổi tháng 1, học sinh trường Shigakko tấn công kho hỏa dược của chính phủ. Tháng 2, với tư cách là Đại tướng lục quân, chấp thuận dẫn học trò Shigakko tấn công thành Kumamoto để chất vấn chính phủ về âm mưu ám sát Saigo. Tháng 3, đánh với quân chính phủ ở Tabarazaka. Từ đó về sau, bắt đầu lui về Miyazaki. Tháng 7, quân chính phủ chiếm được Miyakonojo. Tháng 8, bị quân chính phủ bao vây, cởi bỏ quân phục. 17-7, phá vòng vây của quân chính phủ, ngày 19-7 về đến Kagoshima. 24-7, bị quân chính phủ tổng tấn công và trúng đạn. Mổ bụng tự sát dưới sự giúp đỡ của Beppu Shinsuke.

1889 Nhật Bản công bố Hiến pháp Meiji. Saigo được xóa bỏ tội danh phản tặc. Các học trò trường Shigakko, vốn là phiên sĩ phiên Shonai như Suge Sanehide biên soạn *Nanshu O I kun* để truyền lại cho thế hệ sau tư tưởng của người samurai chân chính cuối cùng - Saigo Takamori.



Con đường đi đến thành công bằng sự tử tế

Inamori Kazuo

Nguyễn Đỗ An Nhiên *dịch*

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc - Tổng biên tập NGUYỄN MINH NHỰT
Chịu trách nhiệm bản thảo: NGUYỄN PHAN NAM AN
Biên tập và sửa bản in: HÀ AN HUY
Bìa: NGUYỄN LÊ DUY
Trình bày: VÕ BÁ HOÀI LINH

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
Địa chỉ: 161B Lý Chính Thắng, Phường 7,
Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (08) 39316289 - 39316211 - 39317849 - 38465596
Fax: (08) 38437450
E-mail: hopthubandoc@nxbtre.com.vn
Website: www.nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI
Địa chỉ: Số 21, dãy A11, khu Đầm Trấu, Phường Bạch Đằng,
Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại: (04) 37734544
Fax: (04) 35123395
E-mail: chinhanhhanoi@nxbtre.com.vn

Công ty TNHH Sách điện tử Trẻ (YBOOK)
161B Lý Chính Thắng, P.7, Q.3, Tp. HCM
ĐT: 08 35261001 – Fax: 08 38437450
Email: info@ybook.vn
Website: www.ybook.vn

Khổ 13cm x 20,5cm, số xác nhận ĐKXB: 3382-2015/CXBIPH/11-277/Tre.
Quyết định xuất bản số: 1622A/QĐ-NXBT, ngày 31.12.2015.
In 3.000 cuốn tại Công ty Cổ phần In Gia Định,
9D Nơ Trang Long, Quận Bình Thạnh, TP.HCM.
In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2016.

Inamori Kazuo

Sinh năm 1932 tại Kagoshima, Nhật Bản. Ông tốt nghiệp ngành Kỹ sư Hóa học Ứng dụng trường Đại học Kagoshima. Năm 1959, ông thành lập công ty Kyoto Ceramic (công ty Kyocera ngày nay) và đảm nhiệm các chức vụ Chủ tịch và Chủ tịch Hội đồng quản trị, từ năm 1997 thì giữ chức Nhà sáng lập và Chủ tịch Danh dự. Năm 1984, ông thành lập công ty Daini Denden (công ty KDDI ngày nay) và giữ chức Chủ tịch Hội đồng quản trị. Sau đó từ năm 2001 ông trở thành Cố vấn Danh dự. Cũng trong năm 1984, ông thành lập Quỹ Inamori, sáng lập giải thưởng "Kyoto" để biểu dương những người có thành tích cống hiến cho sự phát triển, tiến bộ xã hội của nhân loại. Ông còn giữ chức hiệu trưởng trường tư thục quản lý "Seiwa juku" là nơi tụ hội các doanh nhân trẻ. Các đầu sách đã xuất bản tại Việt Nam: *Cách sống* (NXB Thời đại), *Nuôi dưỡng tâm hồn, mở rộng kinh doanh* (NXB Lao động - Xã hội), *Ước mơ của bạn nhất định thành hiện thực* (NXB Trẻ), *Thách thức từ con số 0* (NXB Lao động).

...Ngay cả trong buôn bán cũng vậy, nếu chỉ nghĩ đến riêng mình thu lợi thì thành công cũng không kéo dài được lâu. Phải làm sao mà những người liên quan đến việc mua bán đều hài lòng, người bán cũng vui mà người mua cũng mừng, không để chỉ một bên lợi, một bên thiệt như trò zero-sum.

(*Trích* Tác phẩm)





www.ybook.vn/ebook

ISBN 978-604-1-08086-7
Con đường đi đến...



Giá: **60.000 đ**

nxbtre.com.vn